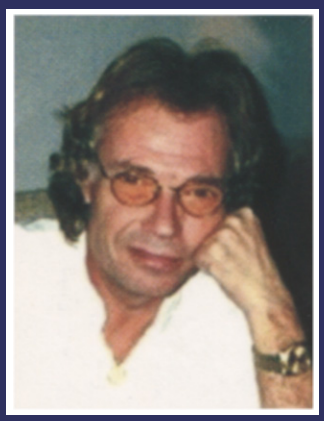
John Milton Fogg

Cel Mai Mare Specialist în Network Marketing din Lume

Povestea care a schimbat viața a milioane de oameni! Acum e rândul dumneavoastră !

Editura Digital Data Cluj



Autor, editor şi conferenţiar internaţional, **John Milton Fogg** este fondatorul prestigioaselor publicaţii **"*Upline*® *- The Journal for Network Marketing*"** şi **"*Success magazine*".** A scris o serie de cărţi şi articole de specialitate şi a fondat prima comunitate internaţională pe Internet pentru industria Network Marketing,
www.greatestnetworker.com

Sunteţi pregătiţi pentru succes în Network Marketing?

Acest ***best-seller clasic*** despre Network Marketing a inspirat milioane de oameni în tentativa lor de a obţine succes în cea mai dinamică industrie din lume. Autorul relatează povestea unui tânăr, aflat pe punctul de a-şi părăsi afacerea, care descoperă că secretul succesului în MLM se află în el însuşi. Este o povestire care a schimbat destinul multor vieţi. Citind şi recitind această carte, aveţi toate şansele să vă schimbaţi şi viaţa dumneavoastră! Oare, aşa veţi face?

"**John Milton Fogg** va sta cu siguranţă alături de clasicii Dale Carnegie, Norman Vincent Peale şi Napoleon Hill. El este un motivator de elită, iar ***Cel Mai Mare Specialist în Network Marketing din Lume*** este o lucrare modernă, o carte MLM clasică."
*- **Richard Poe**, autorul seriei best-seller "Al treilea val" -*

"Recomand fiecărei persoane interesate de Network Marketing să citească această capodoperă a lui **Fogg** o dată pe lună."
*- **Richard Brooke**, Preşedinte Oxyfresh Worldwide -*

"O incursiune în perceperea practicii MLM ... O transpunere a explicaţiilor tehnice ... ***Cel Mai Mare Specialist ...*** este minunată!"
*- **Tom Schreiter**, autorul seriei de cărţi "Big Al" -*

Editura Digital Data Cluj
str. Ady Endre nr. 29, 3400 Cluj-Napoca
tel/fax: 0264-442124
cluj@digitaldata.ro
www.digitaldata.ro
www.mlm.ro

ISBN 973-82010-8-X
9 789738 201088

John Milton Fogg

Copyright © 1997 by John Milton Fogg

First published in USA

The Romanian publishing by arrangement with John Milton Fogg

Copyright © 2002 by Dan Marius Dumitraş

for the publishing in the Romanian language

Toate drepturile sunt rezervate pentru ediţia în limba română, conform Legii Dreptului de Autor nr. 8/1996, inclusiv art. 8, lit. a. Nici o parte a acestei cărţi nu poate fi reprodusă sub nici o formă şi prin nici un mijloc, fără aprobarea prealabilă a editurii.

Traducerea: ***Dragoş Nicolae Marian***

ddc ISBN 973-82010-8-X

Editura Digital Data Cluj (www.digitaldata.ro)

Consilier editorial: ***dr. Daria Elena Dumitraş***

Tipărit la Digital Data Cluj / România

Distribuit de MLM International România (www.mlm.ro)

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
FOGG, JOHN MILTON
Cel mai mare specialist în Network Marketing din lume /
John Milton Fogg, Cluj-Napoca: Digital Data, 2002
176 p; 21 cm
Bibliogr.
ISBN 973-82010-8-X
339.138

Dedicație

Colaboratorilor mei şi celor doi parteneri
cei mai plini de energie din lume

Susan Fogg şi John Mann

... Am intrat în restaurant cu şeful localului şi Cel Mai Mare Specialist în Network Marketing părând a fi prieteni vechi şi am observat schimburi de zâmbete între prietenul meu şi o mulțime de chelneri şi clienți. În timp ce ne aşezam la locurile noastre, i-am spus:

– Se vede de departe că trăieşti într-o lume diferită de a mea.

– Cum aşa? - întrebă el.

– Păi, toată lumea te întâmpină cu căldură şi prietenie şi e numai un zâmbet când te vede ... pari a-i cunoaşte pe toți şi toți te cunosc şi te plac. Nu cumva e localul tău?

Încă o izbucnire de râs asurzitor. Începuse să nu mă mai intimideze aşa de tare.

– Spune-mi, - întrebă el - ce simți în preajma atâtor zâmbete, în această atmosferă de „căldură", cum o numeşti tu?

Ce întrebare ... „Ce simt?".

– Cum adică? - am întrebat şi eu.

– Ce simți plutind în aer, ce sentimente te cuprind?

Am inspirat adânc; deja începusem să mă obişnuiesc cu acest tip unic de întrebări. Aşa că am răspuns cu grijă.

– Mă simt invidios şi curios totodată. Vreau să aflu cum ar putea şi viața mea să arate astfel.

– Spune-mi, - întrebă el, apropiindu-se şi uitându-se fix, dar nu amenințător, în ochii mei - cum ai vrea să fie viața ta? ...

Conținut

1 Sfârşitul 7
2 Să fii sincer 21
3 Secretul dezvăluit 27
4 Ecranul argintiu 33
5 Un scop mai important decât câştigul 39
6 Cum învățăm copiii să învețe 51
7 A pune întrebările potrivite 59
8 Obiceiul de a fi tu însuți 65
9 Menajera şefă 79
10 Întâlniri cu libertatea 91
11 Obiceiuri de neîncredere 103
12 Imagini ale gândurilor 109
13 Cum să-i învățăm pe instructori 121
14 Care este următorul tău pas? 135
15 Începutul 141
Epilog 153
Despre autor 159
Mulțumiri 162
Bibliografie 164

CAPITOLUL UNU

Sfârşitul

Nu voi uita niciodată acea seară. A fost seara în care l-am întâlnit pentru prima dată pe Cel Mai Mare Specialist în Network Marketing din lume. A fost totodată seara în care viața mea s-a schimbat în bine pentru totdeauna! (lucru pe care l-am auzit spus mai târziu de către mulți distribuitori prosperi din industria Network Marketing)

În primul rând cred că trebuie să vă povestesc cum era viața mea în acea vreme. Lucram cu o firma de Network Marketing de mai bine de patru luni însă lucrurile nu mergeau prea bine. Mai bine zis, mergeau chiar prost.

Produsele erau foarte bune şi competitive - toți cei cu care lucram îmi împărtăşeau opinia. Dar, oricât de mult mă străduiam eu, nu reuşeam să atrag pe nimeni cu oportunitatea mea de afaceri.

Lucram 30 de ore pe săptămână în afara orelor de serviciu - în flecare seară şi o bună parte din weekend - şi tot profitul meu se rezuma la 150-200$ pe lună!

„Ce mai afacere!” mi-am zis.

„Ce mai afacere!” mi-am zis.

Atunci mi-am dat seama: afacerea mea „de viitor” la domiciliu îmi aducea un profit frumuşel de 1,56$ pe oră - *profit brut!*

Copiii mei mă priveau ca pe un străin. Soția mea era dezamăgită şi atât de rece de parcă ar fi trăit în Alaska! Cu siguranță această afacere Networking nu era făcută pentru mine, cum nici eu nu eram făcut pentru ea. Mă hotărâsem deja: aceasta urma să fie ultima mea întâlnire de oportunități.

Salonul de la hotel era arhiplin, ca de obicei. Când am intrat, am observat un grup numeros de oameni adunați în jurul unei persoane aflată în fața scaunelor. Am tras deoparte o distribuitoare pe care o cunoşteam şi am întrebat-o, arătându-i grupul:

– Ce e cu atâta lume strânsă acolo?

– O, - spuse ea - cel din mijloc e **Cel Mai Mare Specialist în Network Marketing din Lume** ... ai vrea să-l cunoşti?

– Desigur, - am răspuns, şi ea m-a condus către locul unde se afla grupul.

Omul din mijloc era deosebit de atrăgător, bine îngrijit, îmbrăcat elegant, dar nu ostentativ şi părea a avea în jur de 40 de ani. Se vedea de departe că este un om realizat şi ştia cum să o arate.

Purta haine scumpe: un costum englezesc cu butoniere autentice, o cravată superbă cu modele florale şi o batistă în buzunarul de la piept, discret asortată cu roşul de Bourgogne al cravatei ... şi, într-adevăr, după cum mă aşteptam, ceasul marca Rolex Oyster, întrezărindu-se la capătul manşetei cămăşii.

Am observat că manşetele erau monogramate, însă cusăturile erau de aceeaşi culoare cu cea a cămăşii. Cât rafinament şi câtă eleganță, mi-am spus eu ...

Chiar atunci se făcu puțin loc în mulțimea adunată în jurul lui, iar prietena mea mă împinse în interiorul cercului.

Cel Mai Mare Specialist asculta cu atenție vorbele unei femei care stătea chiar in fața mea, când privirile ni s-au întâlnit. Şi-a aşezat o mână pe umărul femeii, cerându-şi scuze că trebuie să o neglijeze pentru un moment. Apoi s-a uitat drept în ochii mei, mi-a întins mâna şi a spus, cu o căldură care m-a copleşit prin intensitate:

– Bună ziua! Îmi pare bine să te văd.

S-a prezentat apoi şi a ținut să afle şi numele meu.

Bineînțeles, în condiții normale ştiu să mă prezint fără a întâmpina nici un fel de dificultăți. Nu şi de această dată însă. Am început să mă bâlbâi, lucru pe care nu îl mai făcusem de 25 de ani. El mi-a strâns mâna bărbăteşte, întrebându-mă:

– Ce mai faci?

Am răspuns ceva banal, nu-mi amintesc exact ce. Ceva de genul „Bine, mulțumesc" şi el a adăugat „Eşti sigur?"

Înainte de a avea timp să mă limitez la o evitare politicoasă a întrebării sale, m-am trezit spunându-i cum era viața mea în realitate. A ascultat tot ce am avut de spus într-un mod pe care nu îl mai întâlnisem înainte. Puteam să simt toată atenția lui concentrată asupra spuselor mele, de parcă ar fi fost un lucru palpabil.

Incredibil!

I-am povestit cum îmi mergeau afacerile şi cum ajunsese viaţa mea. I-am destăinuit acolo, pe loc, toate frământările mele din ultima vreme. Şi i-am mai spus că aceea era ultima întâlnire la care participam, pentru că Network Marketingul nu era pentru mine. Îmi amintesc că i-am spus: „Pur şi simplu nu sunt făcut pentru Network Marketing". El mi-a zâmbit. Mi-am dat atunci seama că pe toată perioada conversaţiei noastre mă ţinuse de mână. Mi-a mai strâns mâna încă o dată, după care m-a întrebat:

– Poţi să rămâi după întâlnire să discutăm puţin?

Înainte de a putea răspunde cu un „nu" defensiv şi de a găsi o scuză, m-am trezit spunând: „Uau ..." - parcă vorbise adolescentul din mine.

Mi-a zâmbit din nou, mi-a mulţumit şi mi-a spus că mă aşteaptă după întâlnire, după care s-a îndreptat către sectorul din faţă, în dreapta scenei, unde s-a aşezat, reluându-şi conversaţia cu femeia care îi vorbise înainte.

Eu m-am aşezat în partea din spate a camerei, pe locul care devenise între timp „al meu". Era, după cum aveam să aflu mai târziu, un loc într-o zonă „mai liniştită". Era un loc unde puteai să te ascunzi, şi eu ştiam asta.

După încheierea părţii oficiale a întâlnirii, grupurile de noi distribuitori şi sponsorii lor au început să părăsească locul împreună. El însă s-a îndreptat către locul unde mă aflam eu, lângă cuier. Mi-a zâmbit cu aceeaşi căldură remarcabilă ca şi înainte, iar eu i-am răspuns, contemplându-i chipul său surâzător:

– Ştii, dacă aş găsi un mod de a ambala zâmbetul tău, aş avea produsul perfect. M-aş îmbogăţi în câteva săptămâni!

A izbucnit într-un râs care zgudui pereţii încăperii, astfel încât cei care se mai aflau înăuntru îşi întoarseră privirile asupra noastră. Mă simţeam stânjenit.

– Grozav! - exclamă el. Mulţumesc! E un zâmbet frumos, nu-i aşa? Ei bine, mi-am construit acest zâmbet singur, dinte cu dinte! N-a fost întotdeauna aşa ...

Da, sunt mândru de acest zâmbet - continuă el şi buzele i s-au subţiat într-un zâmbet chiar mai larg decât înainte -. Mă simt minunat când zâmbesc! Haide, - spuse el, luându-mă de braţ în timp ce ieşeam din cameră -. Hai să bem o cafea şi să mâncăm ceva. Ai cinat?

I-am spus că mâncasem o pungă cu alune înainte de întâlnire.

– Amestecate? - întrebă el.

– Aşa ceva - i-am răspuns. Le-am cumpărat de la magazinul de la parter.

– Am cinat şi eu acolo - spuse el. Mâncarea şi serviciul nu sunt foarte bune. Produsele sunt cam puţine. Este şi destul de scump. Ştii ceva, - spuse el râzând - acel magazin este un loc de-a dreptul dezamăgitor!

I-am spus că şi eu credeam asta, râzând deodată cu el. Mă simţeam bine cu el. Îmi schimbase într-un timp foarte scurt starea de spirit în care mă aflam.

– Deci, ce mâncare preferi? - mă întrebă el.

Înainte de a putea răspunde într-un mod politicos, dar fără a spune adevărul, adaugă:

– E o întrebare sinceră. Ce ai vrea sa mănânci chiar acum?

Am tras aer în piept şi am spus:

– Mâncare italienească.

– Grozav, - spuse el - şi eu, la fel. Atunci, vrei să mă însoţeşti într-un loc pe care eu îl ador, pur ţi simplu? E la 10 minute de aici.

– Cu maşina ta sau cu a mea? - am întrebat.

– Mergem cu a mea - spuse el. E chiar la intrare.

* * *

Nu ştiu ce mă aşteptam să conducă Cel Mai Mare Specialist în Network Marketing din Lume! Ceva exotic ... cu siguranţa ceva foarte scump, aşa că am fost destul de surprins când portarul ne-a salutat şi ne-a deschis portiera unui automobil pe care l-am apreciat a fi o furgonetă Ford de pe la mijlocul anilor ’70. Să nu mai spun că era vopsită integral într-un gri deschis!

Cred că a observat dezamăgirea mea din expresia feţei mele. A râs şi a întrebat:

– Arăţi de parcă ai fi aşteptat altceva.

– Da! Aşa este ...

– Ce aşteptai?

– Nu ştiu ... un Mercedes, ... un Porsche ... poate chiar un Rolls Royce ...

Râsul său răsună în faţa intrării hotelului. Omul acesta părea că râde nu numai cu gura, ci cu întreg corpul. Portarul zâmbea şi el.

– Da, - spuse el - de fapt am toate maşinile acelea, însă prefer furgoneta. Ştii, Sam Waltin, cel mai bogat om din America, cu o avere de 22 miliarde de $, conduce tot o furgonetă. Dacă e destul de bună pentru nenea Sam ...

... şi restul frazei rămase în aer.

Îi întinse portarului o bancnotă de 10$. Îi mulțumi şi îi spuse că speră să îl revadă în curând. Apoi se opri, ca şi cum şi-ar fi amintit ceva, şi îl întrebă pe tânăr:

– Cum îți merge afacerea, Chris?

Portarul, un tânăr student probabil, răspunse:

– Merge ca pe roate, domnule. Am ajuns supervizor luna trecută. Şi vă mulțumesc pentru că m-ați prezentat Barbarei! Este cea mai bună!

– Bine - spuse Cel Mai Mare Specialist. Munceşti mult Chris ... şi eşti inteligent. Meriți acest succes. Ce vei face în continuare?

– Păi, - răspunse tânărul gânditor - voi rămâne la hotel pentru încă o lună sau poate chiar trei. Ați avut dreptate în privința acestui loc, - spuse tânărul uitându-se spre hotel -. Am întâlnit aici unii dintre cei mai buni oameni ai mei. Aş vrea să călătoresc puțin. Am un grup care merge în San Antonio şi cred că voi merge şi eu acolo pentru câteva luni. După aceea, cine ştie ... ?! Germania, ... poate Japonia ... ?

– Ține-mă la curent cu planurile tale. Cunosc câteva persoane în Japonia pe care cred că ți-ar plăcea să le întâlneşti, - spuse noul meu prieten.

– Mulțumesc, aşa voi face - replică tânărul cu sinceritate, şi puteam ghici după tonul vocii sale că va face întocmai.

– O seară plăcută, Chris - strigă Cel Mai Mare Specialist şi maşina în care ne aflam porni.

* * *

Pe drumul spre restaurant, am avut o mică conversație. De fapt, vorbeam numai eu. El doar îmi punea întrebări.

M-a întrebat unde locuiesc, ... în ce parte a oraşului, ... dacă îmi place unde locuiesc, ... cum sunt vecinii mei, ... cum este apartamentul meu, ... dacă copiilor mei le place şi cum sunt şcolile la care învață.

Nu vreau să spun că asistam la un interogatoriu. Nu era nici pe departe aşa ceva. Era doar curios şi interesat să afle mai multe despre mine şi mie îmi era uşor să-i vorbesc. Probabil că în acele zece minute i-am povestit mai multe lucruri despre viața mea decât îi povestisem cuiva înainte.

Când am ajuns la restaurant, un om în uniformă a ieşit şi ne-a salutat cu căldură, a deschis uşa înaintea mea şi m-a întrebat dacă este prima oară când vin la acest restaurant.

I-am răspuns că da şi mi-a spus că se bucură să mă vadă şi că speră că mă voi simți bine, sugerându-mi că, dacă îmi place peştele mare şi proaspăt, ar trebui să comand o porție de „snapper cacciatore", pe care el mi-l recomandă cu încredere.

I-am mulțumit, însă mă simțeam stânjenit. Nu eram obişnuit să fiu tratat aşa de către nimeni, cu atât mai puțin de către portarul unui aşezământ ce părea a fi de cinci stele.

Am intrat în restaurant cu şeful localului şi Cel Mai Mare Specialist părând a fi prieteni vechi şi am observai schimburi de zâmbete între prietenul meu şi o mulțime de chelneri şi clienți. În timp ce ne aşezam la locurile noastre, i-am spus:

– Se vede de departe că trăieşti într-o lume diferită de a mea.

– Cum aşa? - întrebă el.

– Păi, toată lumea te întâmpină cu căldură şi prietenie şi e numai un zâmbet când te vede ... pari a-i cunoaşte pe toți şi toți te cunosc şi te plac. Nu cumva e localul tău?

Încă o izbucnire de râs asurzitor. Începuse să nu mă mai intimideze aşa de tare.

– Spune-mi, - întrebă el - ce simți în preajma tuturor acestor zâmbete, în această atmosferă de „căldură", cum o numeşti tu?

Ce întrebare ... „Ce simt?".

– Cum adică? - am întrebat şi eu.

– Ce simți plutind în aer, ce sentimente te cuprind?

Am inspirat adânc; deja începusem să mă obişnuiesc cu acest tip unic de întrebări. Aşa că am răspuns cu grijă.

– Mă simt invidios şi curios totodată. Vreau să aflu cum ar putea să arate şi viața mea astfel.

– Spune-mi, - întrebă el, apropiindu-se şi uitându-se fix, dar nu amenințător, în ochii mei - cum ai vrea să fie viața ta?

Aşa începu o cină care avea să dureze mai bine de două ore - cea mai gustoasă dar şi cea mai plină de discuții pe care am avut-o vreodată. El îmi punea tot timpul întrebări, urmate de „Spune-mi mai multe despre asta ...", sau „Poți să dezvolți acest subiect?", în timp ce tot ceea ce făceam eu era să-i povestesc lucruri pe care nu le împărtăşisem nimănui, nici măcar soției mele!

De câteva ori mi-a pus nişte întrebări pentru a fi sigur că înțelegea ceea ce eu îi spuneam. Însă aceste întrebări îmi păreau oarecum ciudate, pentru că se refereau la lucruri pe care eu nu le amintisem în relatările mele.

Ştiu, nu prea reuşesc să mă fac înțeles. Nu-i aşa? Aşa că vă voi oferi un exemplu.

Vorbeam despre o slujbă pe care o avusesem mai demult la o firmă de calculatoare în Cambridge, Massachusetts. De fapt, „firmă" nu prea era cuvântul potrivit. Eram de fapt nişte băieți, „hackeri", aşa ni se spunea, care ne „jucam" puțin în perioada de început a calculatoarelor de astăzi. A fost o perioadă palpitantă pentru mine. Munca era o plăcere, eram cu toții de nestăpânit, foarte inteligenți şi ne stimulam reciproc. Îmi era bine pe atunci.

– Deci, eşti un pionier? - m-a întrebat el.

Înțelegeți acum ce voiam să spun în legătură cu întrebările ciudate?

– Pionier? - am repetat eu întrebarea. Nu, nu sunt un pionier. Doar mă distram. Era în epoca de început a calculatoarelor şi noi ne „jucam" puțin cu ele, atâta tot.

– Mai făcuse cineva înainte treaba asta? - mă întrebă el.

„Cred că nu", m-am gândit eu şi aşa i-am şi răspuns.

Şi din nou mi-a spus:

– Deci, asta înseamnă că eşti un pionier?

Probabil că m-am uitat cam ciudat la el, pentru că s-a rezemat de spătarul scaunului şi a izbucnit în râs, unul mai puțin răsunător de această dată. Deja nu mai eram intimidat de aceste torente de bună dispoziție, iar lumea din restaurant, care se împuținase între timp în mod considerabil, părea a fi familiarizată cu ele. Se întorceau către el şi îi zâmbeau, după care îşi reluau conversațiile.

– Of, ... omule, - m-am bâlbâit eu - ai un mod de a mă dezarma ... Păi, presupun că am fost un fel de pionier ... într-un fel ... pe atunci ...

Păru surprins şi întrebă:

– ... pe atunci? Nu acum?

Era cam de neînțeles, nu-i aşa?

– Bine, - i-am spus, lăsând să mi se vadă iritarea puțin. Sunt un pionier. Însă se pare că mi-am pierdut vocația.

Şi în momentul în care am spus asta, am putut să simt ce va răspunde el. Ceva despre vocație. Eram sigur.

Dar el n-a scos nici un cuvânt.

Linişte.

Mă simțeam foarte stânjenit.

Într-un sfârşit, mă întrebă:

– La ce te gândeai adineaori?

– Când? - am întrebat eu, puțin prea repede.

Apoi am ridicat mâna şi am dat din cap spunând:

– Nu, stai. Ştiu când. Doar că, ... ei bine ... of ... nu mai ştiu.

– ...

– Ce înseamnă toate astea? - l-am întrebat. Adică, îmi pui nişte întrebări şi îmi spui nişte lucruri pe care nu mi le-a mai adresat nimeni niciodată. Lucruri care mă înfioară şi la care nu ştiu ce să-ți răspund ... nici măcar nu ştiu ce să gândesc.

N-a scos nici un cuvânt. S-a aplecat înainte, şi-a întors capul puțin spre dreapta, acolo unde mă aflam eu, ca şi cum ar fi vrut să fie sigur că prinde fiecare silabă pe care eu o rosteam.

Avea o expresie curioasă, în aşteptare, ca şi cum ar fi fost nerăbdător să audă următoarele mele cuvinte, o expresie empatică, de parcă ar fi aprobat deja spusele mele, deşi nu ştia încă ce aveam să spun. Era liniştitor şi dezarmant în acelaşi timp.

M-am emoționat şi sentimentele au pus stăpânire pe mine. Sentimente puternice şi importante. M-am simțit dintr-o dată trist.

– Aş vrea doar să am succes, - i-am spus, cu vocea tremurând de emoție. M-am săturat până peste cap de această viață searbădă ... m-am săturat să nu am bani să le ofer soției şi copiilor confortul pe care îl merită. Vreau să-mi duc copiii să viziteze Parcul Disney şi Marele Canion. Vreau să fiu liber ... vreau timp ... vreau să creez ceva ... vreau autoritate. Şi da, vreau să mai fiu pentru încă o dată un pionier. Mi-a plăcut acel sentiment ...

– Dar ...? - întrebă el cu calm.

– Dar, nu ştiu cum s-o fac - am răspuns eu şi eram sigur că vocea mea suna a plânset. Am auzit vorbindu-se de sute, poate chiar mii de ori că e important să ai o atitudine mentală pozitivă. Dar pentru mine nu merge chestia asta, aşa cum nici Network Marketingul nu este pentru mine. Sau, probabil, eu nu sunt făcut pentru el. Ceva de genul ăsta. Alți oameni pot să o facă. Destul de mulți chiar. Deci ştiu că se poate face. Şi mai ştiu că aceştia nu sunt mai deştepți sau mai buni decât mine, sau muncesc mai mult. Doar că, eu nu pot să fac lucrurile să iasă bine. Eu mă străduiesc. Mă străduiesc din răsputeri. Dau telefoane, ... îmi folosesc lista de nume. Numai că nu am rezultate.

M-am uitat către el şi l-am întrebat:

– Ce nu fac bine?

Şi-a lăsat capul pe spate şi ochii săi au cercetat tavanul. Şi-a îndreptat umerii, apoi a inspirat adânc şi m-a fixat cu privirea.

– Uite, ai vrea să-ți arăt eu cum să faci această afacere să meargă?

– Vorbeşti serios? - am întrebat eu, cu o voce care i-a făcut pe cei din restaurant să se întoarcă spre noi şi să ne privească. Sigur că aş vrea! - am exclamat în continuare, temperându-mi strigătul de emoție cât am putut mai bine.

– Bine, - spuse el, fără a trăda vreo emoție. Mâine începem. Uite ce ai de făcut ...

Mi-a înmânat o bucată de hârtie pe care era scrisă o adresă. Mi-a spus că aceea este adresa lui şi că mă invita la biroul său în după-amiaza următoare, după terminarea orelor de serviciu. Părea să fie la o distanță de 90 de minute față de oraş, aşa că i-am spus că voi fi acolo pe la 6:30, lucru care i-a convenit de minune.

A scos din geantă un pachet învelit într-o hârtie lucioasă verde. După formă şi mărime, am presupus că era vorba despre o carte.

– Iată, - spuse el. Aceasta este tema ta de casa. Aş vrea să o citeşti până la întâlnirea noastră de mâine. Bine?

– Toată cartea? - am întrebat eu.

– Da, - a spus el, simulând intransingența, însă în continuare zâmbi şi adăugă: Nu te îngrijora! Se citeşte repede.

A achitat nota de plată, iar eu i-am mulțumit. El mulțumi tuturor celor aflați în restaurant.

M-a condus înapoi la hotelul unde avusese loc întâlnirea şi unde era parcată maşina mea. De data aceasta rolurile s-au inversat Şi eu am fost acela care i-am pus întrebări despre locul unde trăia, despre casa şi vecinii săi ...

După patru sau cinci întrebări, s-a întors spre mine şi mi-a zâmbit:

– Eşti băiat deştept. Înveți repede.

Asta m-a făcut să mă simt destul de bine. M-a lăsat chiar lângă maşina mea, şi-a luat la revedere, după care s-a îndepărtat la volanul furgonetei sale.

L-am urmărit îndepărtându-se, rămânâd acolo mult timp după ce dispăruse din vedere. Apoi am intrat în maşină, am răsucit cheia în contact şi am rămas privind în gol înaintea mea, aşteptând ca motorul să se încălzească.

Cartea! Mi-am amintit eu dintr-o dată şi am scos-o cu repeziciune din buzunarul hainei. I-am rupt învelitoarea lucioasă şi am întors-o pentru a-i putea citi titlul. Chiar şi în lumina palidă a becurilor de pe stradă, de pe coperta lucioasă şi verde a cărţii se desluşeau literele îndrăznețe suflate în foiță de aur:

Ceea ce nu ştii
Că nu ştii

Am deschis cartea cu o emoție copleşitoare, răsfoind cu repeziciune primele pagini. După 10 sau 12 pagini, m-am oprit ca trăznit. Nu era nici un cuvânt înăuntru.

Toate paginile cărţii erau goale!

CAPITOLUL DOI

Să fii sincer

Timpul se încăpățâna pur şi simplu să treacă în ziua următoare. De altfel, era într-o vineri, iar zilele de vineri erau toate la fel de plictisitoare.

Pe la 15:30 nu am mai suportat şi am plecat de la birou. Am scos hârtia cu adresa pe care el mi-o dăduse la restaurant, am luat şi o hartă pentru a fi sigur că nu mă rătăcesc şi m-am îndreptat către nordul oraşului.

Urma să ajung cu o oră mai devreme, chiar dacă s-ar fi întâmplat să mă rătăcesc. Nu-i nimic, m-am gândit eu, o să citesc ceva sau o să ascult nişte casete. Apoi m-a apucat râsul, gândindu-mă la cartea pe care el mi-o dăduse. Asta este! Am s-o citesc ... mi-am spus eu izbucnind în râs.

În aproximativ 20 de minute am părăsit oraşul şi am intrat în suburbie. După alte 20 de minute traversam dealurile verzi-pământii de țară care se întindeau ca o pătură de picnic cadrilată până sus în munții aflați la nord de oraş.

Ce zi ... o zi minunată, ca o zi bună de festivități la Camera de Comerț. O zi de mers cu motocicleta, m-am gândit eu cu nostalgie ...

Soarele strălucea, norii erau mari şi pufoşi, iar eu asociam formele lor cu diferite animale în timp ce conduceam. Am început să cânt, apoi am deschis radioul şi de-abia după aceea mi-am dat seama ce făceam. „Cum pot fi atât de încordat singur în maşină?", m-am gândit în sinea mea. „Ce caraghios sunt!"

Îmi făcusem deja o idee despre cum arăta casa lui din timpul conversației pe care o purtasem la întoarcerea de la restaurant. Mi-a spus că o voi vedea pe deal, dincolo de iazul dintre copaci, o dată ce voi ajunge pe strada Huckleberry.

Acolo am zărit gardul lung de lemn cenuşiu, format din secțiuni de câte patru scânduri apărând în dreapta mea. Acesta era gardul, fără doar şi poate. Am tras pe dreapta, am oprit maşina şi m-am aplecat peste volan pentru a vedea mai bine casa şi împrejurimile.

Nu ştiu în ce stil arhitectural era construită. Nu era Tudor, în care predomină lemnul aşezat în zig-zag, dar părea totuşi a fi un stil englezesc. Era impunătoare, dar nu exagerat de mare, deşi era cu siguranță mai mare decât orice casă pe care o vizitasem înainte. Arăta ca o casă pe care o poți vedea într-o reclamă cu un Jaguar sau un Rolls Royce în revista Architectural Digest.

Era o proprietate de vis.

În jurul casei se mai găseau alte câteva clădiri. Una dintre ele era un grajd cu uşi duble olandeze la intrare. Alta arăta ca o copie mai mică a casei, o casă de oaspeți probabil sau aşa ceva. Şi asta nu era tot. Toate clădirile erau zugrăvite în acelaşi gri-deschis al

gardului, lemnăria fiind de un gri mai închis, de cărbune, iar pereții erau acoperiți de iederă.

Tot acest peisaj era înconjurat de copaci - stejari uriaşi, arțari şi pini. Erau atât de înalți încât păreau a fi fost dintotdeauna acolo. Mai erau şi multe tufişuri şi flori de grădină.

Era pur şi simplu magnific! În fapt, era genul de casă la care visasem dintotdeauna.

De pe stradă, terenurile păreau a fi bine îngrjite, deşi în dreapta mea se întindeau păduri, iar printre copaci creşteau câțiva arbuşti şi câteva tufişuri.

Erau şi şase cai, ba nu, opt sau poate chiar mai mulți, care păşteau în spațiul dintre drum şi casă. Cai superbi, pursânge aş zice după cum arătau, iar trei dintre ei aveau culoarea gri. Iubesc caii şi în special pe cei de culoarea gri-bălțat. Era de asemenea un vis mai vechi al meu să cresc cai. M-am dat jos din maşină spre a-i putea vedea mai de aproape.

Când am ajuns la gardul ce împrejmuia țarcul, l-am strigat pe cel mai apropiat dintre ei. Şi-a ridicat capul, m-a văzut şi a început imediat să galopeze în direcția mea. În clipa aceea un cal şi călărețul său au ieşit chiar din pădurea din apropiere şi s-au îndreptat încet către mine. Era el.

Iapa gri pe care o chemasem şi Cel Mai Mare Specialist au ajuns la mine în acelaşi timp.

– Ei, se pare că te place! Nu prea se lasă chemată de oricine. Nu ascultă decât de Rebecca, - spuse el, trecându-şi piciorul pe deasupra calului şi alunecând pe şa în jos cu o mişcare lină, curgătoare.

„Se pare că face des acest lucru”, m-am gândit eu.

– Mă bucur să te văd. Ai venit cu o oră mai devreme, - observă el fără să se uite la ceas. Ce faci?

Se îndreptă spre mine şi îmi întinse mâna printre scândurile gardului.

– Bine, - i-am răspuns - însă sunt un pic cam agitat.

Izbucni din nou într-un râs răsunător şi spuse:

– Chiar că înveți repede. Îți mulțumesc că eşti sincer cu mine. Dar de ce eşti agitat?

– Păi, - i-am spus, conturându-i cu o mişcare amplă a mâinii proprietatea sa - acesta nu este tocmai locul unde mă aflu eu de obicei într-o vineri după-amiază. Acesta e ... ei bine ... ai o casă splendidă!

– Da, - ai dreptate, admise el şi mi se alătură în contemplarea casei, pădurilor şi a terenurilor.

– Ştii ceva? - i-am spus eu. Şi eu visez să am un loc ca acesta: o casă cu copaci, cai şi terenuri.

– Foarte bine atunci, ai vrea s-o cumperi pe aceasta?

– Poftim?! - am exclamat eu.

– Ți-o vând, - spuse el întorcându-se şi privindu-mă drept în ochi într-un mod provocator şi totodată blând.

– Nu cred că bugetul meu îmi permite acum ... - am răspuns eu cu sarcasm.

– Nu-mi amintesc să-ți fi spus prețul cu care o vând, nu-i aşa?

– Nu, - am admis eu - într-adevăr ...

– Atunci de unde ştii că bugetul nu-ți permite? - întrebă el.

– Bine, - am înghițit eu în sec. Cât costă?

– 2,6 milioane - spuse el cu hotărâre. Vrei s-o cumperi?

– Opreşte-te! - am insistat eu, neascunzându-mi nervozitatea. E ridicol. Ştii că nu am atâția bani.

– Nu ştiu - spuse el uitându-se calm la mine. Oricum nu asta am întrebat. Am întrebat dacă vrei s-o cumperi. Vrei sau nu vrei?

– N-are nici un rost - aproape că m-am răstit eu. Nici măcar nu pot să mă gândesc la atât de mulți bani. Cum ...

Şi-a ridicat mâna în semn să mă opresc, iar eu am tăcut. Puteam să-mi simt sângele urcându-se în obraji. Picioarele deja începuseră să-mi tremure. Mă simțeam de parcă ar fi urmat să mă iau la bătaie cu cineva şi îmi era frică.

– Da sau nu? - întrebă din nou. Vrei să cumperi casa mea?

– Nu. Nu fi absurd - am spus eu.

– Nu sunt absurd - spuse el. Tu eşti cel care e absurd. Unul dintre cele mai absurde lucruri pe care o persoană poate să-l facă este să nu spună adevărul.

– Poftiiim? - m-am bâlbâit eu, uluit.

– Minți - spuse el impenetrabil. Ochii lui purtau o expresie mânioasă şi foarte gravă în acelaşi timp. Eram într-o stare de şoc.

– Te rog, - mă înghionti el prieteneşte - spune-mi dacă am sau nu dreptate: Nimic nu ți-ar plăcea mai mult decât să poți cumpăra casa mea. Ar fi un vis împlinit pentru tine. Nu te întreb dacă ai bani s-o cumperi. Te întreb numai dacă ai vrea să cumperi casa mea: da sau nu?

– Ei bine, în cazul acesta: da ! Tare mi-ar plăcea să cumpăr casa ta.

Oftă, trase aer adânc în piept şi zâmbi.

– La asta m-am referit, - mă asigură el. Spune-mi, întotdeauna îți este atât de greu să răspunzi la întrebările mele?

– Păi ... - am început eu, însă am clătinat din cap şi am tăcut.

M-am uitat spre el încercând să-i citesc expresia feței şi sperând să găsesc răspunsul tot acolo undeva.

– Nu există nici un răspuns corect - spuse el ca şi cum mi-ar fi citit gândurile. Există numai răspunsul tău, acum, la această întrebare.

Am rămas în linişte pentru câtva timp, el uitându-se la mine, eu uitându-mă oriunde altundeva, numai la el nu. Când, în sfârşit, ochii mei au prins curajul de a-i întâlni pe ai săi, a spus:

– Uite ce e, în relația noastră, insist să se spună numai adevărul. Cred că ție îți va fi greu, pentru că tu încă nu ştii să asculți. Ceea ce auzi tu este dublat de ceea ce gândeşti despre ceea ce spun eu. Este adevărat?

– Da, e adevărat - i-am spus.

A dat din cap aprobator, după care a continuat:

– Ai citit cartea pe care ți-am dat-o aseară?

N-am ştiut ce să-i răspund. Cum să citeşti o carte care nu cuprinde nici un cuvânt?

– Da sau nu ? - întrebă el cu răbdare.

– Da - am spus eu.

– Ei bine, ce crezi despre ea?

– Nu ştiu ...

– Bine! - exclamă el. Hai să intrăm în casă şi o să-mi povesteşti mai multe despre asta.

M-am întors şi m-am îndreptat amețit către maşina mea. Nu ştiam ce să mai cred. Şi aşa, pentru moment, am încercat să nu mă gândesc la nimic şi să fiu atent la drum.

Capitolul Trei

Secretul dezvăluit

Casa şi împrejurimile sale erau mult mai impresionante de aproape. Totul era magnific. Existau, desigur şi mici imperfecţiuni: vopseaua gri de pe faţadă era puţin decolorată iar florile creşteau destul de liber, lucru care însă impresiona prin lipsa lor de formalitate. Locul acesta nu era artificial sau rigid, ca alte case prospere pe care le văzusem în fotografii. Se vedea că aici trăieşte cu adevărat cineva şi, ca pentru a mi se demonstra acest lucru, la coborârea din maşină, pe aleea pietruită, m-au asaltat 3 câini voioşi şi ţopăitori.

– O, văd că ai fost întâmpinat cum se cuvine, - spuse Cel Mai Mare Specialist, apărând din cadrul unei uşi aflate în zidul înalt de piatră al casei.

– Fă cunoştinţă cu domnul şi cu doamna Silver!

Apoi mângâie capetele a doi pudeli mari şi drăguţi cu blana cârlionţată tunsă neted şi elegant, dar lipsiţi de acele moţuri Pufoase care fac pudelii să arate ca nişte copaci ornamentali.

– Şi aceasta este Ducesa - spuse el mângâind blana unui câine mic şi negru care aducea mult cu un Collie Border. O avem pe Ducesă numai de câteva luni - îmi spuse el aplecându-se pentru a primi afecțiunea entuziastă a unui cățel care dădea din coadă cu repeziciune. Credem că a fost lovită de o maşină - spuse el. Nimeni nu ştie de unde a apărut. Acum noi suntem familia ei. Hai să mergem în biroul meu!

Se ridică şi ne îndreptarăm către o clădire mai mică pe care o văzusem de pe stradă.

– Munca mea se desfăşoară acasă, însă locul acesta este cel mai potrivit. Biroul şi casa nu sunt sub acelaşi acoperiş, dar sunt foarte aproape unul de altul. E perfect!

Biroul său era confortabil şi prietenos, inundat de soare şi plin de plante ornamentale; elegant confortabil, degajat. Parterul era împărțit în două. La intrare se afla o cameră de zi cu un pian mic din lemn de mahon aşezat în fața ferestrelor, iar lângă cămin erau două canapele acoperite cu pături cu motive indiene. Acestea aveau în fața lor o măsuță de cafea pe care stăteau împrăştiate nişte cărți şi un vas de sticlă ce semăna cu un acvariu şi în care pluteau nenumărate flori sălbatice, în special margarete.

Pe podea erau întinse covoare orientale de diferite mărimi şi culori, iar în dreapta se afla o uşă dublă glisantă, din acelea ce ies din perete, care străjuia o încăpere puțin mai mică, ce adăpostea la rândul ei un birou uriaş ce părea o insulă în mijlocul camerei.

Ambele camere erau decorate cu tablouri şi rafturi pline de cărți. Nu mai văzusem atât de multe cărți în viața mea.

– Ai o bibliotecă serioasă! - am remarcat eu; făcusem o afirmație destul de interpretabilă.

– Da - spuse el, contemplând ceea ce părea a număra peste o mie de volume. Îmi plac cărțile. Îmi place orice fel de informație. Ție nu?

– Informație? E interesant s-o numeşti aşa. Desigur ... - am spus eu.

– Spune-mi, ce crezi despre cartea care ți-am dat-o seara trecută?

– „*Ceea ce nu ştii că nu ştii*”? - am întrebat eu.

– Aceea! - spuse el, aşezându-se mai confortabil pe una din canapele. Este cea mai importantă dintre toate cărțile pe care le-am citit.

M-am uitat spre el pentru a-i vedea expresia feței. M-am gândit că poate glumeşte ... poate că-mi joacă o farsă. Se uita drept la mine cu ochii mari, lipsiți de expresie.

M-am aşezat şi eu.

– Păi, ... nu ştiu - am spus eu.

– Bine, - replică el - foarte bine!

Voiam cu disperare să găsesc ceva profund de spus, ceva ce să-i demonstreze ... ce? Ceva ce să-i arate că eu ... dar adevărul era că nu aveam ce să-i spun. Nu ştiam ce să-i spun.

– Vreau să-ți spun o poveste, - spuse el, voind cu siguranță să mă salveze din tăcerea mea stânjenitoare. Vrei s-o asculți?

– Desigur!

– Cu mai mult timp în urmă, în Japonia, era o tradiție la călugării budişti să călătorească din mănăstire în mănăstire, căutând învățătura maeştrilor.

După obicei, maestrul îşi servea musafirul cu ceai şi discuțiile începeau. Unul dintre călugări era un student deosebit.

De fapt, era atât de bun încât îşi făcuse un nume doar prin priceperea şi inteligența sa sclipitoare, fără a apela prea mult la maeştri. Într-o zi, acesta s-a oprit la o mănăstire foarte faimoasă de lângă un mare templu japonez. Maestrul de acolo era bătrân şi foarte înțelept. Tânărul a cerut o audiență la maestru sperând să fie acceptat ca elev, pentru a trăi acolo şi a învăța de la marele înțelept.

Tânărul, a cărui reputație era cunoscută la mănăstire, a fost poftit de îndată în camera maestrului. Acesta era un lucru neobişnuit şi tânărul se simți flatat. Maestrul a apărut şi el în încăpere şi cei doi s-au salutat aplecându-se fiecare unul în fața celuilalt. S-au aşezat pe podea, în fața unei măsuțe, şi au vorbit.

Tânărul i-a povestit maestrului despre călătoriile sale, despre învățăturile pe care le-a primit, despre călugării pe care i-a întâlnit în căutarea Adevărului. Era o povestire impresionantă. Maestrul a ascultat cu atenție şi l-a felicitat pe tânăr de mai multe ori pentru spiritul şi inteligența sa. Au fost aduse un ceainic şi nişte ceşti iar maestrul a început să toarne ceai pentru amândoi. Tânărul s-a adresat maestrului: „Aş dori să rămân aici şi să studiez cu dumneavoastră, pentru că simt că aici, şi nicăieri altundeva, am multe de învățat ...”

Deodată, tânărul călugăr a început să urle de durere sărind în picioare de pe locul său de pe podea, scuturându-şi roba şi țopăind prin cameră. Ceaiul fierbinte se vărsase în poala sa. Maestrul a rămas calm şi a continuat să toarne ceai - ceai care se revărsa peste marginile ceştii tânărului, curgând pe podeaua de paie unde acesta stătuse.

„Ce faceţi? - întrebă tânărul călugăr. M-am opărit! Nu mai turnați! Ceaşca dă pe-afară!”.

Maestrul spuse: „Pleacă, tinere! Nu am nimic ce să te învăț. Ceaşca ta e prea plină ... Cu tot ceea ce ştii şi tot ceea ce crezi că nu ştii. Vino când ceaşca ta va fi goală şi când vei fi gata să primeşti ceea ce am eu să dau.”

Am rămas în tăcere pentru mult timp.

După cum îmi amintesc acum, era prima dată în ultima vreme când gândurile îmi dădeau pace. Încetasem să-mi mai vorbesc.

În cele din urmă vorbi el:

– Vrei foarte mult să ai succes în Network Marketing, nu-i aşa?

– Da, - am răspuns eu.

– Ştii câteva lucruri despre Network Marketing, nu-i aşa?!

– Da.

– Şi ştii de asemenea, că există multe lucruri pe care nu le cunoşti despre Network Marketing. E adevărat?

– Da, - am răspuns eu.

S-a ridicat în capul oaselor şi m-a fixat cu privirea, măsurându-şi cu grijă următoarele cuvinte:

– Nu există ceva despre care *ştii* acum şi nimic din *ceea ce crezi că nu ştii*, care să te ajute să realizezi succesul pe care ți-l doreşti.

S-a oprit pentru un moment, după care a continuat:

– Cheia succesului tău constă doar în *ceea ce nu ştii că nu ştii.* Înțelegi?

– Nu, - i-am spus sincer. Nu înțeleg ce spui. Cum pot să aflu ceea ce nu ştiu când nici măcar nu ştiu că nu ştiu?

– Nu poți, - spuse el. Acesta e secretul!

CAPITOLUL PATRU

Ecranul argintiu

Când m-am uitat la ceas, era trecut de ora 1:00. Stăteam de vorbă de aproape şase ore şi jumătate. Mai precis, eu vorbeam şi el asculta. Mi-a pus o grămadă de întrebări despre prima noastră întâlnire.

Am vorbit puțin sau deloc despre Network Marketing. Întreaga conversație mă avea pe mine în centru: trecutul, prezentul şi viitorul meu. Iar ceea ce mă fascina mai tare, era că eu, care obişnuiam să-mi consult întotdeauna ceasul, pierdusem acum simțul timpului.

În schimb, mă simțeam împăcat şi liber. Mă simțeam uşor şi mai tânăr cu câțiva ani. Era ca şi cum toate neliniştile şi îngrijorările mele în ceea ce mă privea precum şi îndoielile față de viitorul meu ar fi dispărut complet. Mă simțeam încrezător şi plin de viață.

N-am să uit niciodată două dintre aspectele pe care le-am discutat: am vorbit despre „valorile” mele şi despre „scopul vieții

mele”. Pe tot timpul convorbirii noastre m-a întrebat dacă cutare sau cutare lucru constituie o „valoare” pentru mine. La început, această întrebare m-a încurcat. Nu eram sigur ce voia să spună.

Mi-a explicat că acele „valori”, cum le spunea el, se refereau la acele calități esențiale pe care eu le consideram de importanță maximă. A folosit cuvântul „succes” pentru a-mi da un exemplu.

Succesul era fără doar şi poate o valoare a mea şi i-am confirmat acest lucru. Apoi m-a întrebat:

– Ce înseamnă succesul pentru tine?

I-am răspuns: „ Ştii tu ...”

– Nu, nu ştiu, - m-a întrerupt. Numai tu ştii ce înseamnă succesul pentru tine. Cel mai bine ar fi să te întreb ce crezi tu că înseamnă succesul pentru tine, însă nu e acelaşi lucru. Mă interesează ceea ce vrei să spui şi nu ceea ce crezi că vrei să spui.

Foarte bine, m-am gândit eu, am tras adânc aer în piept şi pe urmă i-am explicat ce însemna succesul pentru mine.

Nici nu terminasem bine că el deja trăsese concluzia:

– Deci pentru tine succesul înseamnă să poți să-ți realizezi dorințele şi visele?

Am încuviințat.

– Şi ce-ți poate oferi acest succes? - întrebă el.

M-am gândit o clipă, după care am spus:

– Libertate.

– Bine - spuse el. Valorile apar numai câte două, una susținând manifestarea celeilalte. Una singură este incompletă.

– Stai! - l-am întrerupt eu. Vrei să spui că aşa se întâmplă întotdeauna? De ce câte două?

M-am simțit deodată stânjenit, dându-mi seama că intervenisem nepoliticos. Cred că am şi roşit puțin.

– Sau, asta urma să spui? - am încercat să mă scuz.

Părea că se bucură enorm de întrerupere.

– Foarte bună întrebare! - zâmbi el. Permite-mi să-ți răspund cu încă una: De ce i-a spus Dumnezeu lui Noe să ia două exemplare din fiecare animal pe arca sa?

Chipul meu nedumerit trebuie să fi arătat destul de nostim, căci el izbucni din nou în râsul său inconfundabil.

– A-ha-ha! - îşi mişcă degetul arătător instructiv, ca un profesor care vrea să atragă atenția asupra unei chestiuni importante. Avem nevoie de un alt exemplu, poate de unul mai practic? - continuă el, încă râzând pe înfundate. Ştii cumva de ce ai doi ochi?

– Vedere bifocală, ... percepție largă - am repetat eu din amintirile de la şcoală.

– Aşa e, foarte bine! S-ar părea că nu ar trebui neapărat să avem doi ochi, nu-i aşa? Fiecare ochi îşi face treaba singur. Dar, datorită faptului că ei funcționează ca o pereche, se adaugă „vederii" percepția de „adâncime".

– Şi, - continuă el mişcându-şi din nou arătătorul - un ochi „ancorează" vederea celuilalt, dându-i un punct de referință. La fel este şi cu valorile tale. Una o sprijină pe cealaltă. Împreună, ele îți permit să ai o percepție mai largă ...

Puteam să simt lirica spuselor sale, însă nu înțelegeam foarte bine la ce se referea, iar figura mea trăda acest lucru.

– Nu-i nimic - mă asigură el. Gândeşte-te la ce mi-ai spus adineaori.

După o pauză, mă întrebă:

– Înțelegi acum de ce „succesul” şi „libertatea” sunt într-o stare de interdependență față de tine?

Am răspuns că da. Mi-amintesc că i-am spus că mă simțeam prins ca într-o capcană şi că, lipsit de succes, mă simțeam ca un prizonier ...

– Deci, am putea spune, - continuă el în locul meu - că pentru tine „succesul” furnizează expresia libertății. Că unul îi dă celuilalt un punct de referință, un context pentru existența sa.

– Aşa e, înțeleg, apar împreună ...

Începeam să înțeleg ceea ce îmi spunea, şi aveam impresia că recâştigasem un simț de mult timp pierdut.

– Presupunerea mea, - spuse el - e că tu te simți într-o oarecare măsură străin de viața ta. Şi asta pentru că valorile tale, „succesul” şi „libertatea”, nu sunt onorate.

Pe măsură ce discutam, am început să descopăr alte valori personale: aprecierea şi recunoaşterea ... aventura şi distracția ... comunicarea şi autoritatea ... amabilitatea şi colaborarea ... parteneriatul şi conducerea ... relațiile cu oamenii şi intimitatea. Acestea erau alte valori, dar păreau a fi cele mai importante.

– Care este scopul vieții tale? - întrebă el.

Nu ştiam ... şi aşa i-am şi răspuns.

– Vreau să mă ajuți cu ceva, - spuse el. Când vreau să aflu ceva şi nu reuşesc altcumva, recurg la un joc.

Am fost de acord cu jocul şi l-am întrebat ce trebuia să fac. Mi-a spus să-mi închid ochii, să stau drept, cu mâinile aşezate pe genunchi şi să mă relaxez trăgând adânc aer în piept şi apoi expirând.

Aşa am şi făcut.

– Acum vreau să-ți folosești imaginația. Vreau să vizualizezi că eşti în fața unui cinematograf. Afară este multă lume care de-abia aşteaptă să intre. Te uiți pe afiş, vezi numele tău scris cu litere mari şi titlul: „Adevărata poveste a incredibilei sale vieți".

Pe urmă adăugă:

– Acum găseşte-ți un loc în sală ...

Am făcut întocmai.

Apoi mi-a spus să-mi imaginez luminile stingându-se, muzica devenind din ce în ce mai tare şi filmul începând.

A trebuit să-i povestesc toate scenele pe care mi le imaginam pe ecran. Insista cu întrebări despre ceea ce se întâmpla în film, solicitând detalii despre evenimente şi despre oamenii cu care mă întâlneam. După un timp, a încetat să-mi mai pună întrebări şi a rămas tăcut, în timp ce eu aveam filmul vieții mele în fața ochilor.

Nu-mi dau seama cât a trecut până am deschis ochii. Când am făcut-o, el stătea lângă mine zâmbindu-mi. Mă întrebă:

– Ei, cum a fost?

– A fost teribil! - i-am răspuns. N-am mai încercat niciodată aşa ceva.

– Grozav! Povesteşte-mi!

I-am povestit mai multe amănunte: câteva amuzante, câteva triste (din copilărie) şi o mulțime de lucruri pe care nu le făcusem dar care erau totuşi prezente în film.

Primeam un premiu în fața unei săli pline de oameni care mă ovaționau în picioare ... țineam un curs unui grup de oameni care erau profund mişcați de cuvintele mele. Scrisesem o carte ... Erau multe scene cu mine călătorind în țări îndepărtate cum ar fi

Japonia, China şi Rusia ... Era uimitor cât de minunate şi diferite lucruri erau acolo!

– Şi sfârşitul? - întrebă el

– S-a terminat foarte ciudat. Sfârşitul s-a petrecut chiar aici, în camera aceasta. Însă, acolo unde stai tu acum mă aflam eu, iar pe locul meu stătea o tânără şi eu o întrebam despre scopul vieții ei.

Închise ochii şi rămaserăm în tăcere pentru un timp. Apoi mă privi şi dădu din cap aprobator.

– Deci, acesta e scopul vieții tale? - întrebă din nou.

– Vreau să-i învăț pe alții! - am spus eu. Sunt un educator ... şi un scriitor; învăț oamenii să-şi construiască succesul şi să fie liberi. Şi, - am adăugat - vreau să schimb viețile a mii, poate chiar milioane de oameni.

Nu sunt cuvinte pentru a descrie senzația extraordinară pe care am încercat-o rostind aceste vorbe.

Capitolul Cinci

Un scop mai important decât câştigul

Am petrecut acea noapte într-o cameră de oaspeți situată la etajul doi, deasupra biroului Celui Mai Mare Specialist în Network Marketing din Lume. Se făcuse deja destul de târziu când am terminat discuția şi, cum mă rugase să iau parte la o şedință de instruire pe care o conducea în dimineața următoare, mi-a făcut invitația de a rămâne acolo peste noapte. Nu-mi adusesem haine de schimb sau trusa de bărbierit şi mă simțeam neplăcut, lucru ce i l-am spus imediat. Mi-a spus să nu-mi fac griji, căci se va ocupa el de această problemă.

– Vom lua micul dejun împreună la ora 7, aşa că nu uita să pui ceasul să sune după cum crezi de cuviință. Simte-te ca acasă. Noapte bună - spuse el, părăsind încăperea.

Tocmai mă pregăteam de culcare, când mi-am dat deodată seama că n-o sunasem pe soția mea! Deja trecuse bine de ora 1:00,

probabil că dormea, dar ştiam că e mai bine s-o trezesc decât să o las să-şi facă griji pentru mine.

Am dat de un telefon şi am sunat-o pe Kathy pentru a-i spune că urma să ajung acasă abia a doua zi şi că eram oaspetele Celui Mai Mare Specialist în Network Marketing din Lume.

Mi-a răspuns cu o voce somnoroasă, iar eu am început imediat să-mi cer scuze. M-a oprit. „Nu mi-am făcut griji", a spus ea, „am ştiut că eşti în siguranță". De fapt, era foarte curioasă să afle ce se întâmplase până atunci, lucru ce m-a bucurat, dar m-a şi surprins. Şi, aşa de obosit cum eram, nu m-am putut abține să nu-i povestesc amănunțit ce mi se întâmplase în ultimele şapte sau opt ore. Era fascinată de povestea mea şi mi-a spus că se bucură foarte tare pentru mine.

Nu ne mai vorbisem atât de mult, de foarte mult timp ... „Interesant", m-am gândit eu punând receptorul în furcă, „s-a auzit foarte bine convorbirea asta cu Alaska" ... Poate că nu soția mea era cea care fusese atât de distantă în ultimul timp.

Apoi, gândindu-mă la această convorbire şi la toate lucrurile pe care i le-am spus, am stat treaz în pat, retrăind evenimentele zilei. Am adormit într-un sfârşit în timpul unei scene din „Adevărata poveste a incredibilei sale vieți", stând în primul rând al cinematografului şi nicidecum într-un loc dintr-o zonă „mai liniştită". Era partea în care stăteam pe scenă în fața unei săli arhipline ...

M-am trezit mai vioi şi mai vesel ca niciodată. Ceasul arăta 5:30. În cameră era răcoare. Fereastra fusese deschisă pe timpul nopții, iar păsările, după zgomotul pe care îl făceau, păreau a avea

o întâlnire de afaceri în fața casei. Am luat pe mine un halat pe care l-am găsit în dulap, însă picioarele au început să-mi tremure la contactul cu lemnul rece dintre covoarele ce acopereau podeaua. Am deschis uşile-fereastră, am ieşit şi m-am oprit deodată ca trăsnit.

Acolo, cocoțați pe balustrada din fața mea, se aflau doi păuni uriaşi, atât de frumoşi încât îți tăiau respirația. Nu mai văzusem un păun atât de aproape, nici măcar la grădina zoologică. Cel mai mic dintre ei era de un alb aproape imaculat şi nu avea o coadă deosebită. Însă cel mare (cred că era un mascul) avea penele de pe coadă lungi de peste un metru! Arătau ca trena unui costum imperial chinezesc, aşa cum se revărsau în spatele lui, urmându-l.

Păsările erau mai puțin speriate de mine decât eram eu de ele. Stăteau liniştite pe balustrada de lemn a verandei, înclinându-şi capetele când într-o parte, când în cealaltă, de parcă ar fi vrut să mă fotografieze din mai multe unghiuri. M-am simțit puțin intimidat de ele şi intenționam să intru din nou în casă, când am auzit un zgomot puternic, urmat de un foşnet. M-am întors şi am văzut păunul mascul dezvăluindu-şi penajul într-un evantai, executând un fel de mişcare du-te - vino spre mine, în timp ce-şi înfoia penele.

Era o imagine incredibilă.

Trebuie să recunosc că nu am cunoştințe despre obiceiurile păunilor. Nu eram sigur dacă vrea să mă atace sau dacă vrea doar să fim prieteni, sau altceva. Aşa că am ales să-i adresez rapid câteva cuvinte, felicitându-l pentru bogăția lui impresionantă de pene, după care am intrat de îndată în casă.

Minunați!

Am făcut rapid un duş şi, îmbrăcat din nou în halat, am coborât scările.

Focul era acum aprins în cămin! Pe canapea erau aşezate mai multe haine legate cu un fir roşu şi aveau un bilet deasupra. Pe bilet stătea scris:

> *Bună dimineața. Ai aici nişte haine şi o pereche de tenişi. Sper să-ți vină bine. Dacă doreşti ceva, formează 22 de la orice telefon. Ne vedem la ora 7:00.*

Tenişi? Pentru o şedință de instruire?

Am dezlegat hainele, care s-au dovedit a fi un trening deschis la culoare, un tricou Ralph Lauren şi nişte şosete gri de lână. „Ce mai întâlnire are să fie!" m-am gândit eu.

M-am îmbrăcat, am făcut patul, m-am întors şi am pus alte lemne pe foc pentru a-l întreține.

M-am aşezat pe o canapea de lângă cămin şi am început să citesc o carte despre păuni: *„Creşterea şi îngrijirea păunilor"* La ora 7 fix, a apărut el, cu o tavă întinsă în mână.

– Bună ziua ... Bună ziua ... Ce faci?

– Foarte bine, - i-am răspuns. Tu cum te simți?

– Excelent, - răspunse el. I-ai întâlnit pe domnul Black şi pe doamna Peal? - mă întrebă el, arătându-mi cartea pe care o țineam în mână.

– Păunii? - am întrebat şi am răspuns tot atunci. Da, un păun mascul negru şi o femelă, păun şi păuniță. Ce vârstă au? Presupun că el are cel puțin cinci ani după lungimea cozii.

– Ştii tu ceva, - spuse el. Black are 15 ani. Iar doamna Peal trebuie să fie cu doi-trei ani mai mică. Din cartea pe care o ai în

mână poți afla că ei trăiesc până la douăzeci şi cinci de ani şi poate chiar mai mult.

– N-am fost niciodată aşa de aproape de unul. „Minunați" nu este un cuvânt îndeajuns de potrivit pentru a-i descrie.

– Da, - spuse el, trăgând cu satisfacție aer în piept. Sunt nişte creaturi minunate. Adevărate flori de grădină umblătoare. Numai faptul de a sta în preajma lor te face conştient de frumusețea vieții şi de raporturile noastre cu această creație. Iată un animal, - continuă el - care este pur şi simplu minunat. Nu trebuie să mai facă nimic pentru frumusețe. Ei întruchipează minunăția. Şi, în plus, - adăugă el cu o licărire în ochi - este o plăcere să creşti păuni.

Făcu o mişcare către tava pe care o aşezase în fața noastră.

– Să luăm micul dejun!

Îmi oferi un mic dejun constând din fructe proaspete, pâine prăjită şi cafea. El bău doar un ceai.

– Nu mănânci? - am întrebat eu după ce am muşcat dintr-o specie de pepene suculent şi gustos pe care n-o cunoşteam.

– Nu, - spuse el - nu prea obişnuiesc să iau micul dejun. Îmi încetineşte ritmul. Iau doar nişte suplimente alimentare şi una sau mai multe ceşti cu ceai. Câteodată familia mea se adună la un mic dejun copios, cum ar fi duminica dimineața, când şi eu mă alătur lor. Însă, de obicei nu mănânc de dimineață sau de prânz pentru că asta mă oboseşte.

– Povesteşte-mi te rog despre şedința de instruire.

Intră în biroul lui pentru a se întoarce cu o carte broşată pe care o aruncă spre mine. Am prins-o şi am întors-o, citindu-i titlul cu voce tare: „*Cum să-i înveți pe copii baseball şi softball*".

– Există câteva cărți foarte hune în domeniul instruirii în Network Marketing, - îmi spuse el - iar aceasta este una din cele mai bune.

– „Cum să-i înveți pe copii ...” - am repetat eu şi cred că neîncrederea mea era evidentă.

– Da, - spuse el, „Cum să-i înveți pe copii ...” Când am început să învăț tainele acestei afaceri, - îmi spuse el - nu existau atâtea cărți şi casete, care îți spun astăzi cum să faci Network Marketing şi cum să ai succes. Ştiam doar *ce nu trebuie să fac.*

– Cum adică? - am întrebat.

– Sistemul Network Marketing are propriul său „*modus operandi*”. Ştii ce înseamnă „modus operandi”?

– Mod de operare? - am încercat eu să ghicesc, iar el tăcu pentru un moment, după care izbucni într-un râs asurzitor.

– Foarte bine! - exclamă el, după ce îşi regăsi suflul. Ai nimerit! Să spunem mai precis, „modus operandi” este „*metoda de lucru*”.

Metoda de lucru în Network Marketing, - a continuat el, după ce s-a ridicat şi a început să se plimbe prin cameră - este diferită în mod fundamental de alte metode de lucru în afaceri, pentru că necesită o îndepărtare de la ceea ce noi înțelegem ca fiind „afacere”, pentru a o putea înțelege şi aprecia.

De exemplu, în industria noastră, fiecare companie, indiferent cât de diferite sunt produsele şi serviciile sale față de cele ale altor companii, rivalizează direct cu oricare altă companie Network Marketing pentru atragerea oamenilor spre oportunitățile ei de afaceri. O competiție atât de dură nu mai există în nici o altă industrie. Înțelegi?

– Da, - am spus eu, încuviințând cu o mişcare a capului, în timp ce eram ochi şi urechi, iar el îşi continua mersul agitat prin cameră.

– Din cauza acestui mediu competitiv unic, există o tendință a distribuitorilor de a-şi prezenta oportunitatea ca fiind cea mai bună. Acesta este un lucru normal, mai primejdios fiind însă modul în care aceştia procedează.

Din păcate, cei mai mulți dintre ei cred că realizează crearea percepției de a fi „cea mai bună" bazându-se pe nişte valori învechite: prezentarea produsului în comparație cu cel al competitorului. Ceva de genul: câinele meu e mai bun decât al tău.

Aceasta poate să nu constituie o problemă, - continuă el - dacă e vorba de Ford contra General Motors sau când competiția în afacerile de milioane de dolari pentru diferite sectoare de piață este purtată pe ecranul televizorului în cazul produselor cum ar fi berea sau cola. Însă atunci când distribuitorii Network Marketing atacă alte companii asemănătoare, ei atacă întreaga industrie de vânzări directe.

Iar ceea ce se întâmplă atunci, şi ține minte, pentru că această afacere merge din vorbă în vorbă, este că va exista o informație care va circula prin lume care va spune că aceste companii sunt slabe. Vrei să auzi o statistică incredibilă?

Am dat din cap că da.

– La fiecare informație pozitivă pe care consumatorii o dau mai departe, există unsprezece comentarii negative. Gândeşte-te numai: la fiecare lucru bun ce se spune despre tine, compania sau produsul tău, există 11 comentarii negative. Progresia geometrică funcționează! Pentru şi împotriva noastră. Apoi, aceste unsprezece

comentarii negative devin 22, apoi 44, transformându-se mai departe în sute şi mii, după cum o persoană îi spune alteia cât de prost merge afacerea sa în Network Marketing, iar aceasta împărtăşeşte informaţia altor cinci persoane, care la rândul lor vorbesc cu alte cinci persoane, etc.

– Înţelegi ce vreau să spun? - întrebă el.

Înţelegeam, iar ceea ce înţelegeam mă făcea să mă simt stânjenit. Îmi aminteam de momentele când îl sfătuiam pe un potenţial client să nu lucreze cu o altă companie ... căci singura companie bună de Network Marketing era aceea cu care lucram eu. Nu-mi dădusem seama până atunci că acea persoană putea gândi astfel: „De ce m-aş avânta într-o industrie în care toate companiile, în afară de una singură, promovează produse mediocre, au un plan de compensaţii inechitabil şi îşi tratează oamenii cu indiferenţă?!”

De fapt, începusem să simt regretul produs de atâtea vorbe rele aruncate în lume de către mine.

– Văd că înţelegi la ce mă refer, - spuse el, observând cu siguranţă expresia mâhnită a feţei mele. Noi toţi, fiecare distribuitor Network Marketing, avem datoria *de a promova industria noastră* la fel de mult precum produsele şi oportunităţile noastre individuale. Crezi că mass-media este răspunzătoare pentru publicitatea proastă a sistemelor Network Marketingul? - întrebă el.

– Până azi dimineaţă aşa am crezut. Acum cred că noi toţi suntem vinovaţi - am răspuns eu întristat.

– Da, - spuse el - fiecare din noi este vinovat.

Network Marketing îți oferă libertate maximă, este cea mai liberă întreprindere. Asta pe de o parte.

Pe de cealaltă parte, reversul medaliei, implică *responsabilitate.* Network Marketing este cu adevărat o afacere cu responsabilități. Suntem plătiți în funcție de responsabilități. Cu cât ne asumăm mai multe responsabilități, cu atât mai bine suntem plătiți. Aceasta înseamnă cuvântul „sponsor": să fii responsabil pentru oamenii pe care îi recrutezi în sistemul Network Marketing.

Când eşti răspunzător de organizarea a mii de oameni, câştigi foarte mulți bani. Lucru care e grozav. Aşa şi trebuie să fie. Dar iată acum un lucru interesant!

Se opri, se aşează pe canapeaua din fața mea şi se aplecă înainte.

– În acest moment tu eşti preocupat cu supraviețuirea în această afacere, cu responsabilitatea creării succesului propriu. E adevărat?

– Da, - am spus eu.

– Bine, dar cum ar fi atunci, dacă ai fi preocupat de succesul întregii industrii? Dacă ar fi şi aceasta responsabilitatea ta?

– O, uau, ... - am spus eu privind în tavan; mi-am coborât apoi privirea şi am continuat: Păi, probabil că n-aş mai avea mult timp pentru mine, asta e sigur!

– Şi cum ți-ai petrece acest timp?

– Aş face tot posibilul ca oamenii să ştie toate lucrurile bune despre Network Marketing şi să-şi formeze o părere bună despre noi. M-aş asigura că oamenii află despre noi şi înțeleg ce importanță are industria Network Marketing. Aş face să nu mai fie

abuzuri în această industrie, ştii şi tu despre cei care încearcă să te convingă că te poți îmbogăți peste noapte, - am spus eu.

– Ți-ai face griji dacă produsele tale nu s-ar vinde sau dacă oamenii n-ar fi interesați de oportunitatea ta de afaceri?

– Nu, nu mi-aş face.

– Şi ți-ar ajuta lucrul acesta să abordezi dezvoltarea afacerii tale în mod diferit de felul în care ai făcut-o până acum?

– *Da, cu siguranță* - am spus eu.

Chiar că devenea interesant! Atunci am văzut lucrurile limpezindu-se.

– Am înțeles! - am exclamat eu. Dacă nu mă mai concentrez asupra mea şi am țeluri mai mari, mult mai mari, problemele pe care eu le consider acum importante devin deodată neînsemnate. Par atât de simple acum. Nici nu mai îmi pasă de ele.

– Bingo! - spuse el. Iată cheia succesului numărul 36 descoperită! - şi râse. Să ai un scop mai mare decât tine însuți. Cu cât mai mare, cu atât mai bine. Astfel, nu ai timp să-ți faci griji pentru treburile mărunte. Cu cât scopul tău este mai mare, cu atât mai „măruntă" ți se pare oricare altă „treabă".

Îşi împreună mâinile şi îşi atinse buzele cu vârful degetelor, gânditor şi trăgând adânc aer în piept, apoi expirând.

– Hei, ne-am cam îndepărtat de la subiect.

Îşi găsi un loc mai confortabil pe canapea şi luă o înghițitură consistentă de ceai.

– Mai ştii de unde am pornit? O, îmi amintesc, - spuse el întrerupându-se. M-ai întrebat despre cartea „Să-i învățăm pe copii ..." şi cum de am recomandat-o ca fiind o carte bună pentru Network Marketing. Nu-i aşa că e plăcut să ai o memorie bună?

Păru amuzat de propria lui întrebare, care era desigur una retorică.

– Mai demult, - continuă el - am început să caut cunoaşterea în locuri diferite de cele ale afacerilor tradiționale sau convenționale pentru că ştiam că Network Marketingul este unic. Căutam un material despre cum aş putea să-i instruiesc pe cei din rețeaua mea. Aşa am descoperit că sporturile pentru copii aveau multe să ne învețe despre dezvoltarea unei afaceri în Network Marketing.

Apoi, făcându-mi semn să-i întind cartea care se afla în fața mea, pe masă, spuse:

– Permite-mi să-ți citesc nişte rânduri din această carte edificatoare ...

I-am înmânat cartea, iar el a răsfoit câteva pagini, după care a început să citească cu voce tare:

> *„Noi credem că obiectivele sporturilor pentru tineri practicate la orice nivel sunt distracţia, educaţia, dezvoltarea individuală şi victoria - în această ordine.*
>
> *Nu ascundem faptul că, cea mai importantă datorie a noastră ca antrenori este să avem grijă ca echipa noastră să se simtă bine; o altă datorie importantă este de a-i învăța tot ce se poate învăța; o a treia, să fim Siguri că se dezvoltă atât ca persoane independente cât şi ca membri ai unei echipe; şi în al patrulea rând, ca ei să-şi apropie victoria atunci când acest lucru este posibil.*

> *Nu sugerăm să treceți cu vederea importanța succesului şi a victoriei; antrenorul care uită să-şi încurajeze copiii ca să se străduie pe cât posibil pentru a câştiga, îşi trădează echipa. Dar, este mult mai important să-i învățăm să se bucure de joc."*

Puse cartea jos şi mă privi intens în ochi, ceea ce îi era deja specific.

– Aceasta este o descriere perfectă a rolului sponsorului în Network Marketing, - spuse el. Este un alt exemplu ce demonstrează cât de diferită este această afacere de întreprinderile convenționale. *Numărul unu:* să-ți antrenezi oamenii pentru a se simți bine. *Numărul doi:* să-i înveți toate lucrurile de care au nevoie pentru a reuşi. *Numărul trei:* să-i ajuți să se dezvolte şi să crească, în primul rând ca persoane independente şi apoi ca membri ai unei echipe. Şi, *numărul patru:* să câştige, atunci când este posibil.

– Şi pot să-ți şi promit, - spuse el cu seriozitate - dacă respecți primele trei reguli, atunci vei câştiga *întotdeauna* !

CAPITOLUL ŞASE

Cum învățăm copiii să învețe

În timp ce mergeam cu maşina către locul unde urma să aibă loc şedința de instruire, l-am întrebat despre începuturile lui în Network Marketing.

– În primii ani am avut doar puține rezultate, ca să nu zic deloc - spuse el. Am început în forță. Am întocmit o listă de nume cu 250 de persoane. Le-am trimis tuturor o scrisoare extraordinară, de patru pagini, unde am inclus câteva articole privitoare la produsele şi ingredientele lor, câteva fragmente conținând informații despre sănătate şi întreținere, plus o mostră de produs pentru testarea lui. Era o scrisoare grozavă!

209 dintre ei au spus „da!" şi au comandat produsul, iar 50 au devenit distribuitorii mei. Nu stăteam rău, nu-i aşa? - spuse el - întorcându-se deodată pentru a mă privi cu un zâmbet larg.

– Nu era rău deloc! - am spus eu.

– Partea proastă a fost, - continuă el - că după patru sau cinci luni, nici unul dintre ei, nici măcar unul, nu a mai continuat afacerea.

– Serios? - am întrebat eu. Ce s-a întâmplat?

– Ceea ce s-a întâmplat, - mi-a spus el - a fost că, ceea ce făceam era foarte profitabil pentru mine, dar nu şi pentru ei. Mă gândeam că sunt destul de bun, însă în afacerea asta nu contează dacă eşti bun. Important este să poți să fii dublat. Adică exact ceea ce îmi lipsea mie.

Aveam nişte cunoştințe de publicitate şi de marketing, - continuă el - aşa că îmi era uşor să-i fac pe oameni să încerce şi să aprecieze produsele mele. Făceam deja chestia asta de câțiva ani. În plus, aveam o reputație de om onest şi care pune preț pe calitate, astfel încât prietenii şi asociații mei aveau încredere în mine. Ei presupuneau că, dacă eu credeam că produsele sunt valoroase, într-adevăr aşa erau, atunci le încercau şi ei.

Şi produsele noastre erau bune, chiar foarte bune, - adăugă el încântat.

Subiectul îi plăcea, fără doar şi poate, şi părea că savurează amintirea primului său succes.

– De fapt, puteam să conving pe oricine să încerce produsul, şi puteam să-i conving pe mulți să înceapă afacerea. Singurul lucru care lipsea, era să fac această afacere după nişte reguli care puteau fi respectate şi de ceilalți. Singurul mod de abordare al afacerii pe care îl cunoşteam era propriul meu mod de lucru şi aproape nimeni nu putea ține pasul cu el.

Eu eram un expert în marketing; ei nu erau. Mai aveam o experiență de 20 de ani în domeniul „sănătate şi nutriție”; cei mai

mulți dintre ei nu aveau experiență. Deci, deşi aveam succes pe plan individual, nu reuşeam să le ofer oamenilor mei un mod simplu de a-mi urma succesul. Singurul mod în care ar fi putut să aibă succes ar fi fost să fie exact ca mine.

– Şi, ce-ai făcut atunci? - am întrebat eu.

– Şi, ce-am făcut atunci? - îmi parodie el spusele cu mult umor -. Şi, aşa am dat-o în bară!

Sublime ultimele cuvinte râzând din nou în hohote şi lovindu-se cu palma peste genunchi. Era evident că mai spusese această poveste şi altădată, dar se părea că de fiecare dată o găsea mai bună.

De fapt, râdea atât de tare încât a fost nevoit să tragă camioneta pe dreapta pentru un moment, pentru a-şi ridica ochelarii ca să-şi şteargă lacrimile, continuând apoi să râdă şi să clatine din cap în acelaşi timp.

– Of, afacerea aceasta este atât de uimitoare şi minunată - râse el. Este incredibil de simplă şi de directă.

Porni din nou camioneta şi continuă:

– Aceasta a fost prima mea lecție în Network Marketing. O dată ce mi-am dat seama ce lipsea modului meu de abordare, am încercat un mod de a face această afacere, astfel ca oricine, nu conta vârsta, experiența, cunoştințele, talentul sau orice altceva, să poată să-l urmeze. Şi, un lucru mai important, un mod pe care oricine să poată să-l învețe de la alți oameni cu uşurință şi fără efort. Aşa am descoperit că unii dintre cei mai buni mentori ai mei erau copiii.

„Aha, iată că în sfârşit au intrat şi copiii în discuție”, m-am gândit eu.

Şi, chiar atunci, trase maşina într-o parcare din spatele unui teren de sport pentru copii, vis-a-vis de o clădire alungită a unei şcoli în cărămidă roşie.

– Haide, - spuse el - te aşteaptă instructorii!

* * *

Am petrecut următoarea oră şi jumătate jucând mini-baseball cu 15 copii între 6 şi 7 ani: erau 13 băieţi şi 2 fete.

Când eram eu de vârsta lor nu exista un astfel de joc. Aici nu exista o demarcaţie a terenului: copiii loveau o minge care stătea pe un suport telescopic din cauciuc, care semăna foarte tare cu cel din jocul de golf. Pe vremea mea, nu aveam nici fete în echipa ligii noastre, în nici un caz aruncătoare cu braţe atât de puternice, încât să lovească jucătorii de câmp înainte ca aceştia să se arunce pe burtă numaidecât în faţa mingii!

Copiii se simţeau foarte bine, eu la fel, însă primul lucru pe care l-au făcut în cadrul antrenamentului m-a dat gata!

S-au aşezat cu toţii pe linia din spatele bazei, iar Cel Mai Mare Specialist a început să-i strige pe fiecare pe nume:

– Faceţi-i loc lui Julie Dugan, aruncătoarea din echipa Hornets! - strigă el.

Apoi Julie s-a ridicat, a alergat către bază, unde şi-a dat jos şapca şi a început s-o fluture în aer, iar ceilalţi copii aplaudau, fluierau şi ovaţionau, strigându-i numele. Apoi el a chemat următorul jucător, apoi următorul ...

Îşi începeau antrenamentul *aclamându-se unul pe altul.* Asta era.

Uimitor!

Pe durata jocului, Cel Mai Mare Specialist îi încuraja şi îi lăuda pe copii, spunându-le în mod constant că joacă foarte bine.

De fapt, mai întâi îi întreba „Cum a fost?”, apoi aprecia faptul că ei îşi puteau evalua singuri performanța, după care le spunea cât de buni au fost într-adevăr.

Am observat de asemenea că toate laudele lui se concentrau asupra progreselor copiilor față de ultimele antrenamente, de săptămâna sau chiar de anul trecut.

Când greşeau, lucru ce se întâmpla destul de des, îi oprea şi îi întreba: „Ce s-a întâmplat?”. De cele mai multe ori, copilul care a greşit spunea: „Am făcut cutare sau cutare lucru”, iar Cel Mai Mare Specialist întreba: „Ce poți să faci ca data viitoare să fie mai bine?”

Câteodată copiii nu-şi dădeau seama cât de bine jucau. Atunci el întreba: „Cine ştie cum a fost?”, iar când primea răspunsul îi întreba pe copii dacă era adevărat şi dacă puteau să acționeze în mod diferit data următoare.

La început, tot acest procedeu de a-i întreba pe copii tot ceea ce făceau mi s-a părut ciudat, mi s-a părut puțin cam fals. De ce să nu le spună direct? Cu siguranță s-ar fi câştigat timp. „De altfel”, m-am gândit eu, „asta o ştia şi el; atunci, de ce le punea întrebări?”

Aşa că l-am tras deoparte şi l-am întrebat de ce făcea aşa.

– Ce afli tu când îmi pui o întrebare, iar eu îți răspund? - mă întrebă el.

M-am gândit, apoi i-am replicat: „Aflu răspunsul.”

– Exact, - spuse el - şi la ce-ți foloseşte asta?

– Păi, atunci ştiu ce am de făcut.

– Şi la ce îți foloseşte asta? - întrebă el din nou.

– Odată ce ştiu ce am de făcut sunt în stare să fac acest lucru.

– Da, - spuse el - *poți* să faci; dar într-adevăr *faci*?

– Nu, nu întotdeauna. De fapt nu prea des - am recunoscut eu, gândindu-mă că, a şti răspunsul şi a acționa în concordanță cu el par a fi două lucruri diferite.

– Două lucruri sunt importante aici, - îmi spuse el. În primul rând, când ajungi la răspuns singur, este altfel decât atunci când îl afli de la altcineva. Înțelesul lui este mai profund şi nu încape îndoială dacă cealaltă persoană este de încredere sau nu, pentru că este răspunsul tău. Este proprietatea ta. Şi este mult mai probabil să ți-l aminteşti atunci când te găseşti din nou într-o situație similară.

Mai mult, - continuă el - când descoperi singur adevărul, nu numai că descoperi ceea ce căutai, dar te obişnuieşti să găseşti singur răspunsul. Astfel câştigi de două ori, ai două avantaje.

A şti răspunsul şi *a avea* răspunsul nu e totuna cu *a face* viabil răspunsul. Nu eşti de acord?

– Da, înțeleg, - am spus.

– Însă, adevăratul secret este *să fii* răspunsul. Înțelegi ce vreau să spun prin asta?

– Nu, am spus, nu prea.

– Bine, - spuse el - să zicem că am lângă mine un băiat pe care îl învăț să lovească mingea. Îi spun deci cum să țină bâta, unde să-şi pună mâinile, cum să stea şi îi arăt cum să se balanseze, cum trebuie ... Îi dau toate informațiile de care are nevoie pentru a putea lovi mingea. Acum, ştie el deja cum să facă?

– Da, - am spus eu - dar fapul că ştie cum să facă nu înseamnă neapărat că *poate* într-adevăr să facă şi cu siguranță nu o va *face.*

– Bine, - spuse el. Dar, el *ştie* cum să facă. *Are* informațiile care îi trebuie pentru asta şi este foarte important că le are. Însă *nu poate* lovi mingea, încă! Şi aici urmează alt pas: e posibil să lovească mingea o dată sau de două ori, dar nu înseamnă că este deja un aruncător. *A fi* un aruncător înseamnă doar atât: *să fii* un aruncător.

Trebuie să fi simțit efortul meu de a-i înțelege cuvintele, cuvinte care sunau ca un ecou câteodată, „Cum *să faci să fie* realizabil ceea *ce ştii* ... ?”. Mi-am amintit atunci, amuzat de gândurile mele încurcate, de titlul ciudat al cărții: „Ceea ce nu ştii că nu ştii”.

Îmi întrerupse gândurile pentru a-mi explica:

– Ai auzit vreodată pe cineva vorbind despre fixarea obiectivelor şi folosind termenii: „*Să ai ... să faci ... să fii? Să ai* lucrurile pe care vrei să le ai, *să faci* lucrurile pe care vrei să le faci, *să fii* persoana care vrei să fii.

Am făcut semn din cap că da.

– Modul pe care l-am găsit eu că funcționează cel mai bine este concentrarea asupra lui *„să fii”* în primul rând. Odată ce realizezi acest lucru, *„să faci”* şi *„să ai”* vin de la sine. Dacă însă abordezi totul începând cu altceva, poți să trăieşti întreaga viață fără a-ți atinge țelul. *„Să fii”* este în realitate mai uşor pentru că *„a fi”* are de-a face cu imaginația ta. Oricine poate fi orice, oricând vrea el sau ea.

Mărturisesc că nu înțelegeam perfect ceea ce îmi spunea şi ştiam că el ştie acest lucru.

– Ei bine, ştiu şi eu ceva - m-am aventurat eu. *Facem* conversație pe această temă, însă totodată eu nu te las *să fii* antrenorul copiilor!

– Ai dreptate!

Păru amuzat şi încântat să mă vadă încercând să demonstrez că ştiu despre ce era vorba.

– Mi-ar plăcea să mai vorbim puțin despre *„a fi”* şi despre *„a face”*, însă hai să amânăm conversația până după antrenament. Bine?

Şi aşa ne-am alăturat din nou tinerilor noştri „instructori”.

Capitolul Şapte

A pune întrebările potrivite

După ce ne-am luat la revedere de la copii, care mi-au mulţumit că am fost alături de ei şi m-au întrebat dacă voi fi acolo şi în următoarea săptămână pentru a da o mână de ajutor, lucru ce m-a făcut să mă simt extraordinar, am urcat în camionetă şi l-am întrebat cu nerăbdare despre *„a fi”* şi *„a face”*.

Şi-a ridicat mâna şi m-a întrerupt:

– Ai răbdare! Vom trece şi la asta imediat. Dar mai înainte, spune-mi, te-ai distrat?

– Mai întrebi?! - am exclamat eu.

– Grozav! Ai învăţat ceva nou?

– Da, am învăţat! - am spus.

– Ce ai învăţat? - întrebă el.

– Atunci, la început, când i-ai adunat pe toți pe teren, strigându-i aşa cum o face numai un crainic de stadion şi toți au izbucnit în urale şi aplauze, a fost superb! Mi-a plăcut la nebunie! A fost un mod grozav de a începe antrenamentul.

– Facem aşa la fiecare antrenament al sezonului, - îmi spuse el. Îi stimulează pe copii să înceapă cu dreptul şi îi face să se simtă deosebiți; devin staruri într-o clipă. Ai observat cum le place şi părinților acest lucru?

Nu observasem până nu mi-a spus el, însă era adevărat, părinții copiilor stătuseră în spatele terenului, ovaționând şi aplaudând şi ei.

– Altceva? - mai întrebă el.

– Mai multe, - am spus eu. Felul cum i-ai întrebat pe copii despre evoluțiile lor, în loc să le spui direct, am învățat multe din acest lucru. Îmi amintesc că profesorii mei favoriți din timpul şcolii erau aceia care mă lăsau să descopăr singur lucrurile, aşa cum ai făcut tu acum.

– Şi ceilalți? - întrebă el.

– Ceilalți? O, te referi la ceilalți profesori de-ai mei ... cei care îmi spuneau „fă asta” sau „fă aia” sau ne puneau să repetăm pentru a ține minte? Mă plictiseam de moarte la orele lor.

– Mmmh ... Care dintre ei te-a învățat pentru prima dată matematica superioară şi informatica? - gândi el cu voce tare.

Se pare că îşi amintise de ce-i spusesem eu despre pionieratul meu pasionant în calitate de „hacker”, în perioada de început a calculatoarelor.

Ştiam că el cunoaşte deja răspunsul.

– Unul din cei dintâi. Domnul Dougherty, profesorul meu de matematică din clasa a unsprezecea. Îmi amintesc figura şi vocea lui ca şi cum totul s-ar fi întâmplat ieri.

– Da, - fu singurul lui comentariu, urmat de: Continuă!

– Să vedem ... Modul în care îi lăudai pe copii, modul în care îi încurajai să-şi evalueze ei mai întâi jocul. Cred că asta le insuflă copiilor responsabilitate, pentru că se bazează în primul rând pe ideile lor. A fost grozav pentru mine să văd aşa ceva.

M-am gândit în continuare, pentru a-i putea oferi un alt exemplu bun. Adevărul e că aveam destule dintre care să aleg.

– Cum îl chema pe băiatul din baza a doua care a început să plângă când n-a ştiut dacă să arunce mingea sau să se oprească?

– Johnny.

– Aşa e, Johnny. Mi-a plăcut nespus de mult cum ai vorbit cu el.

– Mulţumesc, - spuse el încântat de compliment. De-aici ce ai învăţat?

– Păi, am observat că i-ai distras atenţia de la deruta sa, fără a-l speria. Întâi ai îngenuncheat lângă el, pentru a fi amândoi la acelaşi nivel, apoi l-ai întrebat: „Ce s-a întâmplat?" Ţi-a răspuns că unii copii îi strigau să arunce, alţii îi strigau să se oprească, iar el nu ştia ce să facă. L-ai întrebat: „Şi tu ce crezi că ar fi mai bine să faci?" El a răspuns: „Să mă opresc". Şi tu i-ai răspuns în continuare: „Bine, hai să reluăm faza şi să vedem dacă merge". Aşa s-a şi întâmplat. El s-a oprit şi jocul i-a ieşit de minune. A fost grozav!

– Deci, ce ai învăţat din acest exemplu?

– Păi tocmai ţi-am spus!

– Nu, - mă corectă el blând - mi-ai descris doar ce am făcut eu. Dar eu am întrebat: „Ce ai învățat din acest exemplu. În ce mod ți-a fost lucrul acesta de ajutor?”

– O, ... păi, am văzut că nu trebuie să mă las stăpânit de sentimente. E mai bine să mă concentrez asupra faptelor întâmplate şi să acționez în consecință.

M-am uitat spre el aşteptându-i răspunsul. El rămase cu ochii ațintiți la drum şi spuse:

– Bine.

Apoi mă întrebă:

– Şi spune-mi, ce ai realizat astăzi?

– Ce am realizat? Cum adică?

– Ce ai realizat tu astăzi aici? - repetă el.

– Păi ... - m-am gândit eu pentru un moment - i-am arătat lui Justin, aşa îl cheamă? - el făcu semn din cap că da - cum să țină mâna pentru a putea prinde mingea fără ca aceasta să i se scurgă printre degetele mănuşii; degetele ținute în sus, când mingea îi vine mai sus de talie şi degetele ținute în jos, când mingea îi vine mai jos de talie. Astfel, n-o să mai rateze mingea şi nici n-o să mai fie lovit de ea în față.

– Grozav - râse el. Deci te-ai distrat ... ai învățat ceva şi ai şi realizat ceva; aşa e?

– Da, - am răspuns - aşa e.

– Felicitări, ai câştigat.

„Ce am câştigat oare?”, m-am întrebat eu şi apoi mi-am amintit de rândurile din cartea „Cum să-i învățăm pe copii ...”: distracție, învățătură, creştere şi dezvoltare, dar şi câştig, atunci când este posibil. Mi se aprinsese beculețul ...

– Acestea sunt ingredientele de care ai nevoie pentru a te realiza, - mi-a spus el. Să ai rezultate. Să înveți, să te dezvolți şi să creşti. Şi, să te distrezi. Ai nevoie de toate trei. Dacă un ingredient îți lipseşte, nu eşti realizat cu adevărat.

– Înțeleg - am spus eu emoționat. Chiar că înțeleg! Am făcut multe lucruri şi am avut rezultate, am învățat ceva din ele, însă nu m-am distrat. Şi am făcut multe lucruri şi m-am distrat, însă nu am învățat nimic şi nici n-am avut rezultate. Pentru a te realiza, e nevoie de toate cele trei ingrediente! E minunat!

– Da, - spuse el - toate cele trei şi - continuă - acesta este motivul pentru care trebuie să te concentrezi numai pe rezultate, fie că e vorba numai de tine, fie că e vorba de oamenii cu care lucrezi.

„Aha", m-am gândit eu, „deci asta înseamnă Network Marketing cu adevărat!" şi atunci mi-a trecut prin fața ochilor o scenă din filmul Karate Kid, în care maestrul îl învață karate pe elevul său, punându-i să lustruiască o maşină pe durata unei zile întregi.

– Dacă reuşeşti, - spuse Cel Mai Mare Specialist - poți să ai rezultate, dar să nu realizezi totuşi mai nimic. Aceasta este o problemă vitală în construirea unei afaceri Network Marketing: nu ai rezultate ... nu câştigi bani; nu înveți ... rămâi în urmă; nu te distrezi ... renunți sau te istoveşti, ori te istoveşti şi renunți.

– Înțeleg - am spus eu încuviințând.

Totul devenea simplu şi uşor pe măsură ce el îmi explica, ceea ce i-am şi spus.

– Asta pentru că sunt numai informații - îmi mărturisi el. Odată ce vei *fi* în acest sistem, odată ce vei începe să *faci*, atunci

vei *face* acele lucruri pe care le fac oamenii realizați şi vei *avea* lucrurile pe care le au aceşti oameni.

– Deci, cum pot eu *să realizez* aceste lucruri? - am întrebat eu.

– Asia, - spuse el accentuându-şi cuvintele - e o întrebare de 64 de mii de dolari pe lună.

– Îi cunoşti răspunsul? - am întrebat eu ispitit.

– Da - răspunse el.

– Vrei să mi-l spui şi mie? - l-am rugat.

– Da - spuse el

Tăcere ... Tăcere prelungită.

– Când o să mi-l spui? - am mai încercat eu.

Încetini, se întoarse spre mine şi, cu o figură voit comică, îmi spuse, pe un ton de personaj de desen animat:

– Mă laşi să-ți spun chiar acum? Ăăă, mă laşi chiar acum ..., domnule ... te rog?

Am râs cu poftă amândoi câteva minute. Era un om extraordinar.

Capitolul Opt

Obiceiul de a fi tu însuți

Urma să vorbim în continuare despre „a fi”. Însă, înainte de aceasta a trebuit să aştept puțin. Şi ce aşteptare! Ştiu că folosesc des cuvântul „extraordinar”, însă rămâneam uneori pur şi simplu cu gura căscată în faţa acestui om.

Vedeam, făceam, spuneam şi auzeam nişte lucruri pe care nu le mai experimentasem niciodată. La naiba, nici măcar nu visasem la multe din ele. Totul se petrecea în realitate şi era într-adevăr *extraordinar.*

După ce am coborât din camionetă, în timp ce ne îndreptam spre casa sa, s-a întors spre mine şi m-a întrebat:

– Vrei să te împrospătezi puțin?

Am răspuns „Desigur” şi el m-a întrebat:

– Ai făcut vreodată o baie japoneză?

– Nu, - i-am spus eu adevărul - cel puțin nu cred că am făcut.

– Ei, ți-ai fi amintit cu siguranță - mă asigură el. Haide, te aşteaptă ceva deosebit ...

– După părerea mea, - spuse el în timp ce intram în clădirea principală - japonezii sunt cu un pas înaintea noastră în lumea afacerilor şi asta numai pentru că ei ştiu ce înseamnă *o baie* adevărată. Mă aflu acum în toiul unei campanii pentru a face cunoscut acest lucru şi americanilor, pentru ca Statele Unite să-şi recâştige poziția de lider mondial.

Se întoarse şi mă privi.

– Nu glumesc - spuse el cu un zâmbet sincer.

Interiorul casei era la fel de frumos ca şi biroul şi împrejurimile, deşi avea un aer mai oficial. Era un interior grațios, luminos şi spațios, presărat cu plante exotice şi flori proaspete. Camerele acestea păreau a nu cunoaşte alt anotimp decât vara. Mobila era şi ea deosebită, în stil vechi. Aruncând o privire fugară prin camera de zi, *m-am oprit deodată ca trăsnit.* El îşi continuă mersul, însă când şi-a dat seama că am rămas în urmă s-a întors şi m-a întrebat:

– Ce e?

– A ... acolo, - m-am bâlbâit eu - e ceea ce cred eu că e?

– Despre ce vorbeşti? - mă întrebă el apropiindu-se.

Acolo, deasupra căminului, *în casa acestui om,* într-o ramă aurită splendidă, frumos ornată, având doi metri lățime şi în jur de doi metri şi jumătate lungime *se afla un Monet*! Era indubitabil un original! Picioarele au început să-mi tremure de emoție.

– *Acela e un Monet!* - am exclamat. *Nuferii* ... ceva din apă ... *Nuferii* ... of, cum se numea?

– *Nimfele* - spuse el, după care izbucni din nou în râs, de această dată cu mai multă putere decât în cele precedente.

Îşi încolăci mâna în jurul gâtului meu şi mă îmbrăţişă cu putere, râzând în continuare.

– Hai că-mi placi! - spuse el cu greutate, între două reprize de râs pe măsura puterilor sale.

După aproape un minut continuă:

– Ah-ha ! - icni el dregându-şi glasul. Nu, nu. Nu este un Monet. Este un ... eu l-am pictat. Însă îţi mulţumesc. Ai fost grozav.

Am dat din cap neîncrezător şi totodată uimit.

În timp ce ne continuam plimbarea prin casă, era, ce-i drept, o casă mare, mi-a spus că studiase la şcoala de arte plastice, unde obţinuse chiar o diplomă şi, deşi nu pictase ceva foarte important, acesta era un lucru pe care şi-l dorise dintotdeauna. Pictura era de douăzeci de ani una dintre pasiunile lui.

Monet era pictorul pe care îl admira cel mai mult. După succesul repurtat în Network Marketing, un succes destul de important, spunea el, pentru a avea timp să facă lucrurile pe care şi le dorise dintotdeauna, dar care erau pe lista de aşteptare, îşi cumpărase numeroase cărţi şi postere, cu şi despre tablourile lui Monet. Le studiase şi începuse să picteze şi el la rândul lui, într-un stil asemănător pictorului francez. Reuşise într-un mod mai mult decât admirabil. Tabloul pictat de el arăta ca o piesă de muzeu, lucru pe care i l-am şi spus.

– Mulţumesc - spuse el recunoscător. Presupun că, atunci când va fi să mor, îi voi privi pe copiii mei şi pe acest tablou ca fiind cele mai importante realizări ale mele.

Iar apoi ordonă, precum Teddy Roosevelt în drumul către San Juan Hill:

– *Spre baie!*

Baia, care în acest caz nu avea nici o legătură cu o toaletă obişnuită, era deosebită, după cum mă aşteptam. Pereții erau formați din scânduri de lemn de cedru roşu închis, lăcuit cu grijă. În afară de lemn, mai era şi sticlă, două lucarne uriaşe şi o fereastră care făceau încăperea să pară mai spațioasă. Ferigile şi iedera uriaşă şi luxuriantă umpleau şi ele această atmosferă.

Intrarea în încăpere era constituită dintr-un foaier cu bănci şi un cuier pentru agățat haine. Mi-a spus că, după tradiție, bărbații şi femeile deopotrivă făceau baie goi, însă, dacă lucrul acesta mă deranja, puteam să folosesc un costum de baie şi la fel şi el. I-am spus că mă consideram un pudic şi că am să mă comport ca atare.

Prima jumătate a podelei încăperii era acoperită cu stinghii de cedru, având un canal de scurgere dedesubt. Erau două căzi: una dintre ele, aburind, aşezată la 70 centimetri de nivelul podelei, iar cealaltă, din marmură am presupus eu, era aşezată în podea, avea formă pătrată şi era probabil adâncă de vreo 70 centimetri.

O parte din podea o constituia o grădină din piatră, similară cu cele pe care le văzusem în fotografiile cu acele temple Zen liniştite din Japonia. Nisipul era greblat cu grijă în linii drepte sau curbe. Nu era exact locul pe unde să-ți găseşti drum.

Îmi făcu semn să mă aşez pe unul din scaunele care erau lângă cada de baie mai înaltă.

Pe perete se aflau două seturi de robinete pentru apă caldă şi rece; cel mai de sus avea un cap de duş ataşat de perete printr-un

furtun flexibil, şerpuitor. Lângă scaune se aflau găleți de lemn de vreo patru litri fiecare. Toate aveau un fel de polonic prelucrat manual înăuntru.

Îşi umplu găleata cu apă caldă de la robinetul din perete, şi-o turnă pe cap de două sau de trei ori şi-mi spuse şi mie să fac la fel. Apoi apucă o lufă, stoarse pe ea nişte săpun lichid dintr-o sticlă mare şi albă pe care apoi mi-o întinse. Începu să se săpunească pe tot corpul cu buretele.

– E interesant de remarcat faptul că noi, cei din vest, mai întâi intrăm în cadă şi de-abia apoi ne săpunim. Japonezii m-au învățat să fac invers. Au şi motive pentru asta. Economiseşti apa, nu mai trebuie să umpli cada mereu cu apă curată. Şi, aşa cum îi cunosc eu pe japonezi, sunt sigur că are legătură cu respectul arătat altor oameni precum şi cel arătat apei. La urma urmei, numai un *gaijin*, neatent şi lipsit de respect față de oameni şi față de apă, ar intra în apă murdar.

– *Gaijin* ... ? - am gândit eu cu voce tare.

– *Gaijin* înseamnă „străin" în japoneză, însă, după părerea mea, traducerea cea mai bună ar fi „barbar" - spuse el. Japonezii cred *într-adevăr* că ei au cea mai rafinată cultură din lume şi că toți străinii sunt nişte barbari şi - râzând - mai ales americanii.

Au şi motive s-o facă - adăugă el. Nu facem baie pe cât ar trebui de des.

Când fu săpunit din cap până în picioare, îşi umplu din nou găleata şi se clăti de cel puțin 12 ori. Am făcut şi eu la fel. Apoi se ridică şi-mi spuse:

– O baie japoneză e foarte fierbinte. Mult mai fierbinte decât eşti tu obişnuit probabil.

– Îmi plac băile fierbinți - am protestat eu.

– Te rog, crede-mă, - insistă el - e *foarte fierbinte.* Îți sugerez să foloseşti mai întâi duşul şi să creşti temperatura progresiv până când crezi că poți suporta. Apoi vei fi pregătit să intri în cadă.

Am spus că aş vrea să încerc să intru direct în cadă. Dădu din cap, zâmbi şi spuse „Te rog ...", apoi se trase deoparte cu un gest galant al mâinii. Eu am urcat, mi-am trecut un picior pe deasupra marginii căzii şi apoi l-am introdus în apă. N-a trecut nici o clipă şi ... mi-am tras piciorul înapoi ca ars!

El se uita la mine lipsit de orice expresie.

– Cred că ... o să fac ... aşa cum mi-ai spus - am acceptat eu, aşteptând încurcat ceva de genul „*Ți-am spus eu!*".

Însă el a spus doar „Bine" şi a urcat în cadă, lăsându-se în jos fără probleme, cu apa venindu-i până la gât.

După ce aproape am reuşit să mă opăresc cu duşul, am intrat şi eu în cadă. Dumnezeule, ce fierbinte era! Însă duşul mă ajutase. Măcar acum puteam să rezist să stau în cadă.

– Nu te mişca, - îmi spuse el. Secretul e să rămâi nemişcat până când te obişnuieşti.

M-am adaptat încet temperaturii. La început am închis ochii şi am luptat cu căldura. Acum mă topeam pur şi simplu într-o stare de pace şi plăcere.

Când într-un final am deschis ochii, l-am văzut pe prietenul meu stând cu capul pe marginea căzii cu un prosop fierbinte pe față. Am privit împrejur. Întreaga încăpere era plină cu o ceață luminoasă, aburindă, care ieşea din cadă. M-am gândit că nu prea era momentul unei conversații, însă mi-am făcut totuşi curaj să-l

întreb dacă nu i-ar face cumva plăcere să-mi vorbească câte ceva despre *„a fi”*.

Îşi îndepărtă prosopul de pe faţă şi zâmbi pe deplin satisfăcut.

– Desigur, - îmi spuse trăgând aer în piept şi începu, ca de obicei, cu o întrebare: „*Cine eşti tu?*”

– Grozav - m-am gândit eu, încă o întrebare uşoară ...

Am tăcut un timp. Ştiam că numele meu nu era un răspuns bun. În cazul acesta ar fi urmat o altă întrebare, aşa că am aşteptat şi am cântărit mai bine întrebarea.

După câteva clipe, care îmi părură o eternitate, am spus:

– Sunt suma tuturor experienţelor mele ... tot ceea ce cred eu despre mine şi despre aceste experienţe ... şi tot ceea ce mi s-a spus despre mine şi despre ele.

Ochii lui au tresărit. De data aceasta, spre deliciul meu, el a fost cel care a rostit ... „*Extraordinar!*”

Nu eram sigur dacă vorbeşte cu mine, însă continuă:

– Îţi spun drept că nu m-am aşteptat la acest răspuns. E minunat!

Nu ştiu dacă din cauza anesteziei provocate de baie sau datorită bucuriei la auzul acestor cuvinte venind de la el, dar m-am simţit incredibil de bine în acel moment.

– Mulţumesc, - am spus eu încântat, uitând să-mi prefaţez recunoştinţa cu obişnuitul meu „*Uau!*”.

– Foarte bine, - spuse el entuziasmat şi adresându-se de această dată în mod evident mie - ştii cumva ce alcătuieşte acest tot, gândurile tale şi gândurile altora despre tine?

– Existenţa mea? - am întrebat şi am răspuns în acelaşi timp.

– Aproape - spuse el. Este locul de unde *provine* simțul existenței tale ... ceea ce îți spune cum *să fii* în orice situație. Aceasta alcătuieşte mentalitatea ta, deprinderile gândurilor tale ... Ceea ce este numit în general *sisteme ale convingerilor.*

Eu nu le spun sisteme ale convingerilor, pentru că nu cred că oamenii înțeleg acest termen. Cei mai mulți oameni cred că sistemele sunt atât de complicate încât ei nu au nici o putere de a le schimba. În afară de asta, eu susțin că lucrurile în care noi credem sunt nişte *obiceiuri ale gândurilor noastre.* Şi pentru că ele *sunt* nişte simple obiceiuri, noi ştim cum le-am deprins şi ştim cum să le schimbăm.

– Deprinderile, - continuă el - sunt nişte lucruri pe care le avem fără a fi conştienți de ele. În momentul în care suntem conştienți de ele, atunci ele încetează să mai fie deprinderi şi devin alegerile noastre.

Deci, înțelegi acum că putem să ne schimbăm mentalitatea făcând alegeri raționale? - întrebă el.

– Da, - am spus eu şi într-adevăr înțelegeam.

– Deci, avem aceste deprinderi ale gândurilor noastre şi motivul pentru care ele sunt atât de importante este că ele controlează ce *avem*, ce *facem* şi ce *suntem* cât trăim.

Ajunsesem din nou la *„a avea, a face şi a fi”,* iar eu trădam din nou faptul că eram cam dezorientat.

– Să-ți dau un exemplu - spuse el. Când eram mic eram foarte gras. La terminarea liceului cântăream 110 kilograme.

– Serios? - am exclamat eu. Păi, acum nu eşti gras de loc ... şi presupun că după baia asta o să fii mult mai slab decât înainte!

– Chiar aşa! - încuviinţă el, râzând împreună cu mine. Dar, serios vorbind, deşi de vreo câţiva ani mă învârt undeva în jurul greutăţii de 80 de kilograme, în tot timpul acesta m-am considerat a fi o persoană supraponderală. *Credeam că eram gras.*

Vezi tu, timp de aproape 30 de ani experienţa mea mi-a furnizat toate dovezile de care aveam nevoie pentru a mă considera „gras". Şi, în plus, s-a adăugat şi contribuţia altor oameni la aceasta. Deci, aşa eram într-adevăr! Cu fiecare şansă întâlnită, fie că îmi dădeam seama sau nu, *convingerea mea* se întărea, numai pentru că mă gândeam la ea! Mintea mea pur şi simplu înregistrase mesajul „sunt gras" de mii de ori.

În şcoală eram ţinta glumelor cu graşi şi a cruzimii remarcilor colegilor mei. Când am reuşit pentru prima dată să pierd considerabil din greutate, mi-am cumpărat o pereche de pantaloni mai mici cu câteva măsuri, dar care erau totuşi prea strâmţi pentru mine. M-am gândit atunci că fac lucrul acesta pentru a sărbători faptul că am reuşit în final să slăbesc ca să încap într-o măsură mai mică. Însă, într-o zi mi-am dat seama că, în realitate, prin faptul că îmi cumpărasem pantaloni care erau prea mici, iar burta mea se întindea până peste curea, nu făceam altceva decât să continui să mă conving că sunt gras!

Mai târziu, după ce reuşisem să slăbesc peste 30 de kilograme, oamenii mă priveau uluiţi dacă aduceam vorba despre supraponderalitatea mea. Îmi spuneau că arăt foarte bine şi că nu sunt nicidecum gras. A trebuit să aud ani şi ani astfel de complimente până să scap de obiceiul meu de a crede că sunt gras şi să-l înlocuiesc cu unul în care credeam cu convingere că arăt foarte bine. Tot acest proces a durat *mai bine de 15 ani!*

A închis ochii şi s-a înfiorat:

– Cât timp pierdut! - spuse el.

A rămas în tăcere pentru un timp. Apoi a inspirat încet şi adânc, deschizând ochii în timp ce aerul îi ieşea afară din plămâni.

– Budiştii ne învață că viața înseamnă suferință - spuse el cu vocea plină de emoție. Şi sunt de acord cu asta, până la un punct. Ceea ce ei nu ne învață, totuşi, este că suferința nu este necesară. Suferința, sau orice altceva, pot fi combătute, dacă vrem cu adevărat să nu facă parte din viața noastră. Nu trebuie decât să învățăm mintea noastră să facă un efort pentru a îndepărta lucrurile nedorite din viața noastră.

Cred că acest lucru voia să-l spună şi Isus când a rostit: „Întoarce şi celălalt obraz". Voia să ne spună să nu încercăm să rezistăm răului, ci să încercăm să-l percepem într-un mod diferit.

Deprinderile gândurilor noastre sunt create în acelaşi mod ca şi alte deprinderi, doar făcând acelaşi lucru de mai multe ori, până ajungi să nu te mai gândeşti la el deloc. Înseamnă că poți crea o nouă deprindere în acelaşi mod, aşa cum am făcut eu când mi-am schimbat obiceiul de a mă considera o persoană supraponderală. A trebuit doar să-mi schimb percepția.

Când am făcut pentru prima dată acest lucru nu eram conştient de ceea ce fac. Nu înțelegeam cum faptul că oamenii îmi spuneau că arăt foarte bine îmi schimba obiceiul de a crede că sunt un om gras.

Gândeşte-te la acest lucru ca la o balanță. Un talger al ei este plin cu vorbele şi cu experiențele noastre care formează deprinderile gândurilor noastre şi care atârnă în jos. Dar putem

schimba această situație, adăugând destulă „greutate” pe celălalt talger al balanței, creând noi deprinderi.

Apoi, ținându-şi mâinile înaintea lui şi mişcându-le ca pe nişte talgere ale unei balanțe, mă întrebă:

– Înțelegi la ce mă refer?

Înțelegeam şi i-am spus-o şi lui.

– Bine ... Deci, dacă accepți lucrurile pe care ți le-am spus până acum ca fiind adevărate, care este prima întrebare care îți vine în minte?

– Cum reuşeşti să-ți schimbi deprinderile?

– Le înlocuieşti cu altele noi.

– Dar cum?

– Păi cum ai ajuns la deprinderea inițială? - întrebă el, apoi tot el răspunse - Ai ajuns la ea gândindu-te la lucrurile pe care le credeai. Te-ai gândit din ce în ce mai mult şi din ce în ce mai des, până când n-a mai încăput nici un gând, obiceiul îşi luase deja locul. L-ai păstrat acolo, l-ai susținut, l-ai întărit, adăugând de fiecare dată o nouă experiență referitoare la el, care era de acord cu el sau putea să i se alăture.

– Deci, - am spus eu - începi prin a-ți înlocui deprinderea existentă, cum i-ai spus, dominantă ... predominată?

– Predominantă - mă ajută el.

– Exact. Deci începi prin a-ți înlocui obiceiul predominant prin adăugarea unor noi gânduri în celălalt talger al balanței. Corect?

– Aşa e, - confirmă el. Ce fel de gânduri?

– Gânduri despre noua deprindere pe care vrei să o ai.

– *DA!* - strigă el - şi sări afară din cadă.

Se întoarse spre mine, imitând un dirijor de orchestră cu mâinile mişcându-se înainte şi înapoi pe o muzică de marş grandioasă şi nemaiauzită, îşi îndreptă degetele spre mine şi îmi spuse, pe ritmul muzicii imaginare:

– Şi ... deci ... îți ... spun ... (punct, punct, punct, punct) că ... tu ... ai ... obiceiul ... (punct, punct, punct, punct) de ... a ... face o baie FIERBINTE! (punct, punct, punct, PUNCT!)

– ...

– Ei haide, - râse el. Trebuie să schimbăm acest obicei chiar acum!

Şi, înainte de a-şi încheia bine fraza, sări în cea de a doua cadă, unde dispăru complet sub apă şi acolo rămase.

Apăru la suprafața apei după mai bine de 10 secunde, exclamând: „Hopa! Hopa! Hopa! Da! Da!”

– Hai! *Vino şi tu aici!* - îmi ceru el, în timp ce ieşea din cadă.

Am făcut aşa cum mi-a spus. Era rece ca gheața! Întreaga cadă era plină cu apă rece ca gheața - ba nu, şi mai rece. Avea sub zero grade!

– A-a-a-a-a! - am țipat eu, sărind din cadă în acelaşi timp. Am început să-mi îndepărtez apa din ochi, iar el îmi aruncă un prosop.

– Grozav, nu? - cred că m-a întrebat el, dar nu eram foarte sigur. Tot ceea ce-mi amintesc era că țopăiam şi mormăiam: „Ufff ... ufff ... ufff”

– Uau! - am exclamat eu. N-am mai făcut aşa ceva de când eram în tabără cu colegii de şcoală. Uau! Uf!

– Cum te simți? - întrebă el, după ce s-a uscat cu prosopul şi l-a înfăşurat în jurul taliei.

– Grozav. Mă simt revigorat. Faci chestia asta des?

– În fiecare zi - veni răspunsul lui. Nu există ceva mai bun pentru sănătatea corpului sau a minții. Să-ți spun drept, eu am 97 de ani. Cum arăt?

Şi din nou râsul său obişnuit izbucni, de data aceasta mai adânc cu o octavă sau două.

– Arăți foarte bine, *bătrâne,* - am dus eu gluma mai departe.

– Hei, - spuse el, ca şi cum şi-ar fi reamintit de ceva deosebit - ți-ar plăcea să-mi cunoşti familia?

– Desigur! - am spus eu entuziasmat. Chiar m-am întrebat pe unde se află ...

– Şi eu, - râse el - nu i-am mai văzut de ieri după-amiaza, înainte să vii tu. Hai să-i căutăm!

Capitolul Nouă

Menajera şefă

După baia japoneză ne-am îndreptat către foaier, unde urma să ne îmbrăcăm. Acolo am observat că hainele noastre dispăruseră. În locul lor erau două seturi de haine împăturite cu grijă. Unul era cel îmbrăcat de mine vineri, şi care acum arăta ca nou!

Am început să mă îmbrac. Prietenul meu tocmai îşi pusese o cămaşă de blugi şi acum desfăşura ceea ce părea a fi un fular mare sau un şal.

„Ciudat", m-am gândit eu.

– Ce e acela? - am întrebat, arătând spre ţesătura viu colorată pe care o ţinea în mână.

– Este un *sarong*, - spuse el. Se poartă în Thailanda şi în insulele tropicale, precum Java şi Bali.

– Este foarte frumos, - am remarcat eu.

– Mulţumesc - spuse el. Este cea mai confortabilă piesă de îmbrăcăminte din lume. Vrei să încerci unul?

Se îndreptă către nişte sertare care erau construite în perete şi scoase de acolo o pânză de culoarea albastru-deschis, cu marginile brodate în alb şi albastru-închis.

– Eşti o persoană „albastră”, nu-i aşa? - întrebă el.

– Sunt? - am replicat eu cu curiozitate în glas.

– Hainele tale ... , - spuse el arătând spre hainele mele de pe bancă, ... sunt toate albastre.

Aşa era, se pare că eram într-adevăr o persoană albastră.

Mi-a arătat două moduri de legare a sarongului. L-am ales pe cel care îmi plăcea mai mult, şi care era diferit de al său. El îşi încolăcise pânza în jurul lui şi o fixase cu un nod în partea din față. Modul în care eu purtam sarongul părea un pic mai conservator, mai oficial.

Urmând instrucțiunile sale grijulii, am trecut pânza în jurul meu o dată, am ținut cu mâna într-o parte capetele mai îndepărtate, am strâns cele două părți apropiate lângă corp una lângă alta, le-am împăturit, le-am pliat după aceea împreună cu restul, după care am desfăşurat-o în jurul taliei.

Nu mă aştept să înțelegeți exact pe deplin acest procedeu bazându-vă doar pe descrierea mea. Şi asta pentru că este unul din acele lucruri pe care trebuie să le încerci *singur* pentru a afla cum se realizează, ca şi înnodatul cravatei spre exemplu.

– Cum au ajuns hainele noastre acolo? N-am auzit pe nimeni să intre - am întrebat în timp ce ne întorceam spre casă.

– Cred că a fost Rachel, soția mea. Dar putea fi şi Rebecca, adică fiica mea, sau Kazuko, femeia care are grijă de noi.

– *Kazuko*, - am repetat eu numele doar ca să-l aud din gura mea. Şi acesta e un nume japonez, nu?

– Da - râse el. Cred că ai observat slăbiciunea mea pentru lucrurile japoneze! Kazuko-san este o bucurie. Însă este o femeie foarte dificilă - spuse el şi nu mi-am putut da seama dacă vorbea serios sau nu.

Se pare că şi-a dat seama la ce mă gândeam, căci a adăugat, simulând un protest:

– E adevărat! Ai să vezi.

Am intrat în camera de zi cu acel minunat Monet, copiat în stil MLM, deasupra căminului şi m-a rugat să mă aşez, în timp ce el s-a îndreptat către un dulap uriaş, i-a deschis uşile şi a făcut ceva ce eu nu am putut să văd. Presupun că acolo îşi ţinea aparatura stereo, pentru că muzica invadă încăperea.

„*Uimitor*”, m-am gândit eu.

– Muzică „country”? - am întrebat.

– Iată un om cu multe gusturi şi talente, - răspunse. Întrebare: Cine cântă?

– Păi ... hmmm ... Emmylou Harris? - am întrebat eu, rostind numele singurei cântărețe de „country” pe care o ştiam.

– Eşti pe aproape - spuse el privindu-mă din spatele dulapului. Însă este vorba de K. T. Oslin.

Nu prea mă dau în vânt după muzica country şi asta mai mult din ignoranță decât din propria mea alegere. Nu ascultam prea mult acest gen. Mă gândeam că o astfel de muzică nu este pentru mine. Ştiu că sună aiurea, dar asta credeam eu, cel puțin până atunci. Deşi, sincer vorbind, K. T. Nu-mai-ştiu-cum era destul de bună.

„Ce călătorie!”, m-am gândit atunci. Aparatura stereo ascunsă într-un dulap vechi, pretinsul Monet agățat pe perete, baia japoneză, *sarongul,* muzica country, ... toate acestea mă făceau să mă simt ca un străin într-o țară străină. Şi acest sentiment îmi plăcea!

– Ei, *gaijin-san*, ... astasi nu ascultati rock’n’roll? Dar mi place mult si asta! - spuse o voce străină din cealaltă parte a camerei.

M-am întors şi am văzut o japoneză micuță, cu părul lung prins într-un coc la spate, îmbrăcată într-un kimono viu colorat şi care făcu o plecăciune în fața mea, cu mâinile pe şolduri. Se aplecă înainte şi îmi zâmbi. Nu îmi puteam da seama ce vârstă are, 30, 35 de ani, poate mai mult, poate chiar mai puțin. Pe fața ei amabilă nu exista nici măcar o urmă de rid.

– Oho, - spuse gazda mea în timp ce închidea uşile dulapului şi se întoarse către femeie.

Ea coborî în paşi de dans scările şi se îndreptă țopăind voioasă către mine, lucru la care nu m-aş fi aşteptat de la o femeie simplă din Orientul Îndepărtat. Mi-a întins mâna spunându-mi:

– Bună ziua. Eu sunt Kazuko. Mă bucur să vă cunosc.

De data aceasta nu mai era nici urmă de accent străin în glasul său! Am salutat-o şi eu adăugând că şi mie îmi făcea plăcere să o cunosc.

Am simțit pentru moment că nu mai ştiu ce să spun.

– A, nu eşti tu cumva cea care mi-a pregătit hainele? - am întrebat-o.

– Da, da. Ca un ninja. Furişându-mă, aprinzând focul şi aducând hainele - spuse ea râzând, cu ochii ca două scântei.

Am îndrăgit-o imediat.

– Deci, *gaijin-san*, - se întoarse ea şi îi spuse gazdei mele - pot să vă aduc ceva? Ceva de băut?

– Doreşti ceva, orice? - mă întrebă el.

– Tu ce doreşti?

– Eu am poftă de un ceai cu gheață, - spuse el. Bine? Tu poți să bei apă minerală, suc sau orice altceva. Ce ai vrea?

– Mi-ar plăcea şi mie un ceai cu gheață.

Şi imediat Kazuko bătu din palme de două ori, de parcă am fi fost într-un restaurant, strigând:

– Bobby-san, trei ceşti cu ceai cu gheață în camera de zi! OK?

Dintr-un colț îndepărtat al casei se auzi:

– OK. Imediat!

– Să înțeleg că vom avea plăcerea de a ni te alătura, - spuse prietenul meu aplecându-se încetişor în fața lui Kazuko.

– Doar pentru a vă turna ceaiul în ceşti şi a mă asigura că nu veți umple capul acestui tânăr cu prea multe prostii - răspunse ea, returnându-i mica plecăciune.

– Ți-am spus eu despre ea ... - îmi zâmbi el.

Am discutat toți trei pentru câtva vreme. Am observat că ea îi spunea „*gaijin*" şi am întrebat-o de ce. Ea a râs şi mi-a spus că era vorba de o glumă între ei doi. De fapt, mi-a spus ea, el era unul dintre puținii americani pe care ea îi întâlnise în Japonia şi care prețuiau şi respectau obiceiurile japoneze. Dar, acesta era şi un mod de a-l face să fie tot timpul atent la purtările lui.

Era o femeie încântătoare.

Ceaiul sosi, purtat pe o tavă de fiul gazdei mele, Bobby. Era un puştan arătos căruia nu îi dădeam mai mult de 10 ani. După ce am făcut cunoştință, tatăl lui l-a întrebat dacă nu vrea să stea cu noi, dar băiatul a răspuns „Nu, mulțumesc!”. Ne-a explicat că are de terminat o lucrare şi ne-a promis că ni se va alătura mai târziu. Înainte să părăsească încăperea s-a întors spre mine şi m-a întrebat dacă urma să rămân la cină.

Tatăl lui mă întrebă:

– Rămâi să iei cina cu noi?

– Cu plăcere - am răspuns eu, iar băiatul spuse atunci „Foarte bine, ne vedem mai târziu!”

Tatăl său îl întrebă despre lucrarea pe care o avea de făcut, iar el răspunse că nu era vorba de o lucrare propriu-zisă ci de o surpriză pentru mama lui.

– Nu vrei să te ajut? - îl întrebă tatăl.

– Aş vrea, - replică Bobby încântat - însă credeam că discutați despre afaceri.

– Nicidecum, - spuse gazda mea. Discutăm despre viață. Oricum, nu-mi amintesc să te fi întrebat ce crezi despre ceea ce facem noi aici ...

– Tatăăăă ... - răspunse copilul, simulând nemulțumirea.

– Deci, ... te întreb încă o dată, da sau nu?

– Da. Iar tu ... acum. Cel mai grozav tată din toată lumea - spuse Bobby parând cu iscusință perna pe care tatăl lui o aruncase spre el. Se opri apoi pentru a o ridica dintr-o singură mişcare şi o aruncă înapoi spre tatăl lui, care încerca să se ascundă, strigând:

– Ține-o! Pune-o la locul ei, ca un tată cuminte!

– Băiat deştept şi încântător ... - spuse Cel Mai Mare Specialist.

Vorbele sale sunau ca vorbele lui Scrooge din filmul „Colindă de Crăciun”.

– Cred că o să-l mai lăsăm să locuiască împreună cu noi pentru încă un an - spuse el în timp ce se pregătea să iasă din cameră şi adăugă, în stilul lui Schwarzenegger: *„Mă voi întoarcee!”*

Apoi, ridicându-l dintr-odată în braţe pe Bobby şi purtându-l aşa pe hol, spre protestele vehemente ale acestuia, însoţite de râsul inconfundabil al unei persoane ce este gâdilată, spuse peste umăr:

– Kazuko-san, ai grijă de prietenul meu, te rog!

* * *

M-am întors către Kakuzo şi am întrebat-o cum l-a întâlnit pe Cel Mai Mare Specialist şi cum de a ajuns să trăiască sub acelaşi acoperiş cu familia lui.

– L-am cunoscut în Japonia. Acum cât timp? - se întrebă ea cu voce tare. Acum nouă, poate zece ani. Atunci începuse afacerile de Network Marketing în Japonia iar eu l-am cunoscut la prima sa întâlnire de acolo.

Lucram ca menajeră în casa unui om de afaceri bogat. Găteam, spălam şi aveam grijă de copii. Era o familie neobişnuită pentru Japonia. Era o familie occidentală prin mai multe aspecte. Ambii soţi lucrau, având studiile făcute în Statele Unite. De fapt, acolo s-au cunoscut şi acolo i-am cunoscut şi eu.

– Aţi urmat aceeaşi şcoală aici, în America? - am întrebat eu.

– Da - a spus ea. Tatăl studia în domeniul administrării afacerilor, MBA, iar soția sa studia dreptul internațional, lucru neobişnuit la acea vreme pentru o japoneză. Nici acum nu cred că s-au schimbat prea mult lucrurile.

– La ce universitate? - am întrebat eu.

– La Yale - răspunse ea.

– Tu ce cursuri ai urmat?

– Eu făceam parte dintr-un program de schimburi culturale în care studenții de la artă dramatică din anii superiori erau împărțiți între Yale şi Universitatea din Tokyo - răspunse ea.

– Mi se pare destul de ciudat - i-am spus. Ai fost la Yale, iar după aceea te-ai întors în Japonia pentru a fi menajeră?

Kazuko râse.

– Bineînțeles. Însă crede-mă, sunt foarte fericită că am grijă de treburile casei şi că fac parte dintr-o familie. Copiii mei sunt acum la casele lor şi au la rândul lor copii - completă ea, în timp ce eu speram să nu observe expresia de uimire ce îmi cuprinsese chipul la această dezvăluire - şi sunt foarte devotată acestei familii. I-am adoptat.

– Kazuko ... , îmi dai voie să te întreb ... câți ani ai? - am încercat eu să aflu.

– 56 - răspunse ea.

I-am spus că îmi era greu să cred. Îmi zâmbi şi îmi mulțumi pentru „şarm şi bune maniere”.

Am continuat discuția, iar timpul parcă zbura. Era o persoană cu care puteai vorbi foarte uşor, fără eforturi.

Mi-a povestit despre prima vizită a Celui Mai Mare Specialist în Network Marketing din Lume în Japonia, despre acea

primă întâlnire de afaceri şi despre cât de încântată era ea la vremea aceea în perspectiva de a lucra cu el.

Învățase despre Network Marketing pe timpul când fusese în Statele Unite, spunea ea şi credea încă de pe atunci că aceasta era o afacere perfectă pentru conaționalii ei. Şi alte companii americane pătrunseseră în Japonia, însă cele mai multe dintre ele nu făcuseră schimbările necesare cu privire la produsele lor, modul în care erau pregătite, ambalate şi prezentate, sau cu privire la oportunitatea de afaceri, care trebuiau să reflecte nevoile şi dorințele specifice poporului japonez. Însă compania lui era diferită, îşi făcuse tema de casă.

Mi-a spus că prima întâlnire a durat şase ore! Prezentarea oficială a durat doar o oră şi jumătate, însă toată lumea a ținut să mai rămână, punând întrebări despre Network Marketing, despre felul cum mergeau afacerile în Statele Unite şi despre cum credea el că ar trebui făcută afacerea în Japonia.

Kazuko mi-a mai spus că întâlnirea s-a transformat într-un seminar despre Network Marketing, că prietenul meu a răspuns la fiecare întrebare care i s-a pus şi că le-a arătat şi le-a împărtăşit tuturor ideile sale despre cum ar trebui condusă cel mai bine această afacere. Erau şi câțiva oameni deja implicați în Network Marketing la alte companii, iar el i-a ajutat pe aceştia, arătându-le noi modalități de prezentare a produselor şi de construire a afacerii.

– Oamenii erau uluiți - spuse ea. Nu mai întâlniseră niciodată o persoană atât de bine informată şi atât de dispusă să-şi dezvăluie secretele. Câțiva oameni care colaborau cu alte companii l-au întrebat dacă pot să i se alăture, însă el i-a

descurajat! Le-a spus să rămână la afacerea lor şi s-a oferit să-i ajute când şi cum putea.

– A fost o seară deosebită - mi-a spus ea. O seară care mi-a schimbat viața.

– Cum aşa? - am întrebat eu, gândindu-mă la felul în care mă simțisem eu la prezentarea din joia trecută, la care l-am cunoscut pe Cel Mai Mare Specialist; parcă trecuseră de atunci câteva săptămâni.

– Erau de față câțiva oameni de afaceri importanți şi fiecare a vrut să devină reprezentantul lui în Japonia. *Gaijin-san* s-a purtat foarte respectuos cu toți, dar i-a rugat să aştepte. A explicat că preşedintele companiei sale urma să sosească abia săptămâna următoare şi că el va fi cel care va decide structura şi conducerea ce vor fi adoptate.

Aproape toți şi-au programat câte o întâlnire cu el. Sunt sigură că toți îşi doreau să devină imediat *ichiban*, adică distribuitorul lui Numărul Unu. Am rămas până la sfârşitul întâlnirii şi am aşteptat până când sala s-a golit. M-am dus la el şi l-am întrebat: „V-ați programat ceva timp pentru a vizita Japonia?" Mi-a răspuns că, într-adevăr, şi-a păstrat următoarele trei zile pentru acest scop. L-am întrebat dacă mi-ar permite să-i fiu ghid, iar el a fost încântat de idee.

Astfel, la primele ore ale dimineții următoare, ne-am întâlnit la hotelul unde stătea pentru a lua micul dejun. *A fost o călătorie extraordinară*! - sublinie Kakuzo.

Povestind, părea să retrăiască emoția dar şi oboseala călătoriei pe care o descria. Mi-a povestit totul despre locurile pe care le vizitaseră. Mi-a povestit cum el a ținut să viziteze Parcul

Păcii din Hiroshima şi despre emoţia lui în preajma acelor locuri, emoţie ce a mişcat-o şi pe ea.

Mi-a povestit cât de mult îi plăcea mâncarea, de la mic-dejunurile tradiţionale foarte sărate, la vizitele nocturne pe la barurile *sushi* şi până la farfuriile cu tăiţei aburinzi în timp ce aşteptau să vină *Shinkansen,* faimosul tren de viteză ce străbate Japonia, sau despre dineul oficial *Kaiseki,* format din 11 feluri de mâncare şi care costa 500$ de persoană.

Kazuko mi-a spus că nu mai fusese în atâtea locuri din ţara sa într-o perioadă atât de scurtă şi că, în ciuda faptului că erau destul de grăbiţi, s-au simţit minunat.

Unul dintre punctele de atracţie ale excursiei, a fost vizitarea oraşului Nara, pe care Kazuko mi l-a descris ca fiind probabil oraşul cel mai frumos şi cel care păstrează cele mai multe tradiţii japoneze. Mi-a spus că în Nara puteai întâlni mai mulţi oameni de afaceri femei şi bărbaţi deopotrivă ce purtau *kimono* (costumul tradiţional) şi *obi* (eşarfe), decât în oricare altă zonă din Japonia. Au stat la hotelul Nara în camerele *tatami,* cu podeaua din paie de orez şi au dormit pe nişte cuverturi care erau aşezate una peste alta pe podea.

În timpul plimbărilor prin oraş, care era celebru pentru altarele Shinto, pentru templele budiste şi pentru ceainăriile sale, au dat peste o casă nemaipomenită, înconjurată de cea mai frumoasă şi mai liniştită grădină pe care ea o văzuse vreodată.

Kazuko i-a spus atunci că acesta era genul de casă în care visase dintotdeauna să trăiască. Şi-a amintit cum a întrebat-o el dacă ar dori să cumpere casa şi cum a luat ea în râs întrebarea, spunând că nu şi-ar putea permite niciodată o asemenea locuinţă.

– Am avut şi eu aceeaşi discuție cu el despre locul în care ne aflăm - i-am spus eu.

– A, da? - mă întrebă ea. Păi, ai foarte mare grijă la ce visezi, prietene! Sunt şase ani de când locuiesc în acea casă din Nara.

Am rămas țintuit locului, holbându-mă la ea pentru mult timp.

În cele din urmă tot ea a fost cea care a rupt tăcerea, spunând:

– Închide gura, altfel o să-ți intre muştele înăuntru!

Capitolul Zece

Întâlniri cu libertatea

Încă rămăsesem cu ochii larg deschişi la menajera Celui Mai Mare Specialist, încercând să-mi dau seama ce îmi spusese. Ea ignoră politicos privirea mea şi continuă să-mi povestească despre prima vizită a gazdei mele în Japonia.

Când într-un sfârşit cei doi s-au întors la Tokyo şi se aflau în apartamentul lui de la hotelul Imperial, el a întrebat-o, ce ar face *ea* pentru a dezvolta o afacere Network Marketing în Japonia? Pe cine ar alege ea pentru a conduce eforturile afacerii, cu cine ar dori să lucreze, şi de către cine ar dori să fie sponsorizată?

– Era o întrebare prea grea pentru mine - îmi spuse ea. Ştiam că răspunsul era foarte important pentru el, însă i-am spus că oricare din oamenii de afaceri prezenți la întâlnire ar fi constituit o alegere bună, deoarece aşa simțeam eu.

Totuşi, i-am spus că sunt îngrijorată de faptul că nici unul dintre ei nu avea experiență în Network Marketing, iar el mi-a răspuns că acest lucru constituia un avantaj. Astfel ei nu vor fi

nevoiți *să uite ce au învățat,* mi-a explicat el. Va fi oricum dificil pentru ei să se lepede de abordările convenționale de marketing şi vânzări, fără a fi nevoie să schimbăm gândurile lor despre Network Marketing.

Am discutat câteva ore - îmi spuse ea - de fapt până a doua zi dimineața. Am discutat despre ce credeam eu că ar merge mai bine în Japonia, despre felul în care japonezii trăiau şi munceau şi despre ceea ce credeam eu că prețuiesc ei şi îşi doresc cel mai tare. Am încercat să-l fac şi pe el să-mi spună ce credea, însă el voia doar să-i răspund la întrebări.

– Ştiu exact la ce te referi - am spus eu. Pune mai multe întrebări decât oricare alt om pe care îl cunosc!

Am început să râdem, iar atunci apăru şi Cel Mai Mare Specialist şi se aşeză pe un scaun din fața noastră.

– Aşa deci - spuse el. Ați povestit?

– Îmi povestea despre cum v-ați întâlnit. Despre cum ai început afacerea în Japonia. Şi despre cum n-o lăsai deloc să-ți pună întrebări, lucru care îmi este şi mie destul de cunoscut - i-am spus eu.

El a râs şi a întrebat:

– Ți-a spus că ea se ocupa de rețeaua noastră din Japonia?

– Nu - am răspuns eu surprins. Nu mi-a spus!

– Kazuko-san. Spune-i adevărul! - o mustră el.

– M-a ales pe mine să conduc afacerile noastre din Japonia, - spuse ea sec. A avut de suferit pentru asta la început. Conducerea companiei lui voia un om de afaceri cu influență, însă el a insistat ca postul să i se atribuie unei *menajere.*

Apoi continuă râzând:

– Îți imaginezi cum au primit această propunere? Oricum, el le-a spus că eu eram cea mai bună alegere. Am înțeles că au fost ceva obiecții ...

– Nu, nu e adevărat - întrerupse el. Le-am făcut doar o ofertă care era în interesul lor ...

– O, da, într-adevăr! - râse, se întoarse spre mine şi continuă. Le-a spus să îmi dea postul pentru un an, şi, în cazul în care nu aveam să măresc vânzările şi numărul de distribuitori, cu 100%, *el* urma să returneze companiei toate comisioanele *sale* pe *timp de 12 luni!*

– E adevărat? - eram din nou uluit.

– Da - spuse ea. Şi, mai mult, nu mi-a spus niciodată că a procedat astfel. Am aflat doar la prima întâlnire aniversară când preşedintele şi alți oficiali ai companiei din America au sosit în Japonia.

– Spune-i stimabilului domn care erau obiectivele de vânzări, Kazuko.

– Trebuia să ajungem la 500.000$ pe lună până la sfârşitul primului an în Japonia.

– Şi spune-i acum, cât ai realizat efectiv - o provocă el.

– Nu, spune-i tu, *gaijin-san*.

Îi lăsă lui cuvântul, arătându-se supărată.

– Mica noastră *menajeră* - m-a informat el - s-a dezvoltat într-un timp record şi a devenit cel mai de succes distribuitor în istoria internațională a companiei. Grupul ei, care le includea pe toate celelalte din Japonia, a reuşit să producă din vânzări aproape 11 milioane $ în primul an. Kazuko a devenit milionară înaintea sfârşitului celui de al doilea an.

– *Incredibil!* - am icnit eu şi probabil arătam destul de uluit, de vreme ce el îndreptă un deget către mine şi amândoi izbucniră în râs.

– Prietene, - spuse el aplecându-se spre mine - în această afacere nu vei realiza decât ceea ce-ţi vor permite deprinderile gândurilor tale. Eu am ales-o pe Kazuko pentru că am văzut că ea credea că *orice* este posibil. Nu întrezărea vreo limită în ceea ce priveşte dezvoltarea Network Marketingului în Japonia, respectiv în modul specific de lucru al sistemului. Nici ea nu-şi fixase vreo limită. Nu *admitea* faptul că nu se poate face şi refuza să asculte pe oricine îi spunea contrariul.

– Ignoranţa este o binecuvântare - adăugă Kazuko zâmbind. E adevărat. Am avut noroc de nişte părinţi care m-au crescut învăţându-mă să cred că orice lucru îmi propun să realizez îmi stă în putere. Şi asta a însemnat ceva pentru educaţia unei japoneze, crede-mă.

În afară de asta, dragul meu prieten aici de faţă a petrecut cu mine şase luni clipă cu clipă pentru a putea porni afacerea. Tot ceea ce făceam eu era să îl urmez, să traduc şi să fac ce îmi spunea. Aceasta a fost una din cele mai importante lecţii pe care le-am învăţat. De atunci am procedat şi eu la fel cu toţi oamenii mei importanţi - adăugă ea.

– Câţi lideri ai? - am întrebat-o eu.

– Nouă lideri-cheie - mi-a spus ea.

– Şi câţi oameni ai sponsorizat în total? - am întrebat eu surprins.

– O, vreo 50 - spuse ea.

– În 10 ani? - am întrebat eu, surprins din nou de răspuns.

– Da, - a răspuns ea - în 10 ani. Ăsta e încă un lucru învățat de la *Sensei*-ul meu aici de față. El mi-a spus că toți distribuitorii Network Marketing de succes pe care i-a întâlnit câştigaseră majoritatea veniturilor din vânzările generate de grupuri de doi până la cinci distribuitori individuali construite de distribuitorii lideri. Mi-a spus să caut aceste patru sau cinci persoane, întrebându-i de la bun început pe oamenii mei dacă se angajează să realizeze acest nivel de succes şi mi-a spus să-mi concentrez eforturile pe dezvoltarea acelora care îşi luau acest angajament. Aşa am şi făcut.

– Ce s-a întâmplat cu oamenii care nu au vrut să-şi ia un astfel de angajament? - am întrebat-o eu.

– Le-am dat ceea ce voiau. Aminteşte-ți, sunt o menajeră. Am grijă de oameni. Deci, le-am furnizat ajutorul, timpul şi atenția care erau potrivite pentru nivelul pe care ei voiau să-l atingă. Dar le-am spus foarte clar ce voiam. Voiam lideri care să reuşească să fie dublați.

Nu i-am judecat niciodată după aspirațiile lor. Îi întrebam ce voiau să realizeze. Câțiva dintre ei îmi spuneau la început că nu voiau să construiască structuri Network Marketing mari. Ştiam că mulți dintre ei nu credeau că pot să aibă un succes de proporții. Aşa că am lucrat la stabilizarea obiceiurilor de încredere care îi susțineau în lupta pentru a deveni ceea ce ei voiau cu adevărat. Unii dintre liderii mei sunt astăzi oameni care habar n-aveau pe atunci că sunt capabili de astfel de lucruri.

– Încă mai sponsorizezi?

– O, desigur - răspunse ea - însă nu foarte des şi de obicei nu direct. Îi ajut pe oamenii de pe linia mea descendentă să

sponsorizeze, iar când întâlnesc pe cineva nou şi dornic de afirmare, îi găsesc o persoană dintre oamenii mei cu care i-ar face plăcere să lucreze.

M-am aşezat şi mai confortabil pe canapea. Auzisem de asemenea lucruri şi înainte. Citisem despre ele în cărți şi în interviuri din publicațiile industriei Network Marketing. Însă nu mai stătusem față în față cu o persoană care a reuşit să înfăptuiască aşa ceva.

Deprinderile gândurilor mele primeau acum o lecție de maturitate.

– Kazuko - am întrebat eu - sunt sigur că ai fi putut să te retragi după atâta timp. De ce continui să lucrezi într-o afacere Network Marketing ... şi de ce continui să fii ... *menajeră?*

– Mă implic în Network Marketing pentru că iubesc acest lucru. Nu aş face nimic cu mai multă plăcere. Aşa îmi câştig *existența* - spuse ea.

Felul în care a accentuat ultimele cuvinte m-a făcut să-mi dau seama că ea considera sistemul Network Marketing mai mult decât o slujbă sau o carieră.

– Sunt încă *menajeră* - zâmbi ea pronunțând cuvântul „menajeră" - pentru că îmi place. Ştii, am ajuns să-mi dau seama că acest lucru este un antrenament foarte util pentru arta conducerii în Network Marketing. *Serios!* - spuse ea răspunzând neîncrederii afişate pe fața mea.

Conceptul Network Marketing se referă la obişnuința de a avea grijă de oameni şi mie îmi place să am grijă de oameni. Mai ales de *gaijin-san* - adăugă ea, făcând semn către gazda mea cu degetul mare, ca şi cum ar fi făcut autostopul.

Afecţiunea ei evidentă pentru gazda mea se desluşea uşor prin nonşalanţa ei simulată.

– Acesta este *Sensei*-ul meu, mentorul meu. Este o onoare pentru mine să fiu alături de el. Am mereu ceva de învăţat de la el şi de la familia lui. Nu ai întâlnit-o încă pe Rachel. O s-o întâlnească, nu-i aşa? - îl întrebă ea.

– Sper că da, - răspunse el - deşi nu ştiu pe unde umblă. Ai întâlnit-o astăzi, Kaz?

– Nu, n-am întâlnit-o - răspunse Kazuko. Astăzi suntem în 25. Nu este cumva o zi de echitaţie?

– Fiecare zi e o zi de echitaţie primăvara - spuse el. Credeam că azi e o zi liberă. Trebuie să-mi consult Caietul de Angajamente. Ştiu că avem o întâlnire pentru cină, adăugă el.

– Caietul de Angajamente? - am întrebat eu.

– La fel ca un caiet de întâlniri - răspunse el.

– Fixezi întâlniri cu *familia ta?* - această idee mă fascina.

– Da, - răspunse el - şi cu Rachel şi cu copiii.

– Ăă ... poţi să-mi povesteşti mai multe despre asta? - am întrebat eu ezitând.

– Desigur. Ce vrei să ştii? - întrebă el.

– Păi, mi se pare ciudat să-ţi fixezi întâlniri cu familia - am spus eu.

– E o părere cinstită, - spuse el, apoi repetă - deci, ce vrei să ştii?

– Păi, ăă ... pare o chestie cam rece, nu-i aşa?

– Nu şi pentru noi - răspunse el. Funcţionează de minune la noi. Eu programez întâlnirile de afaceri cât şi cele familiale. Faptul că le programez mă face să le şi respect. Ele sunt obligaţiile mele.

– Dar, - am spus eu - cum rămâne atunci cu spontaneitatea?

– Ea nu dispare - spuse el. Dimpotrivă, acesta este un mod de a mă asigura că voi avea timp să fiu spontan.

Îmi observă figura încurcată.

– Permite-mi să-ți explic! A fost un timp când eu puneam familia mea pe locul al doilea, după muncă. Pe locul al doilea, însă la mare distanță de primul loc, ca să fiu sincer. Iubesc munca. N-aş da-o pe nimic în lume. Şi din pricina aceasta, familia mea era pe planul secund. Ajungeam la ei când îmi convenea, când aveam timp liber după încheierea afacerilor.

Ei bine, la un moment dat mi-am dat seama că acest timp liber a dispărut. De fiecare dată când apărea vreun timp liber, exista ceva care să-l acopere.

Viața mea era programată şi nu îi avea şi pe ei în plan, nici măcar pentru mine nu mai aveam timp.

Atunci m-am întrebat, ce-mi lipseşte? Ce trebuia să fac pentru a avea timp să petrec cu familia mea şi să fac şi lucrurile de care eu aveam nevoie?

Două lucruri lipseau - a continuat el - şi primul era unul simplu: să-mi iau un angajament şi să-l respect. Ştiam că pot să fac asta. Făceam angajamente de afaceri şi le respectam pe toate. Era o chestiune simplă pentru mine, nu neapărat uşoară, dar simplă. Dacă puteam să fac asta în cadrul afacerilor mele, nu exista nici un motiv pentru care n-aş fi putut s-o fac în oricare alt domeniu al vieții mele.

Deci, am început să programez întâlniri pentru diferite ocazii de a fi împreună cu Rachel şi cu copiii. Le-am spus ce făceam şi de ce o făceam, iar ei au fost de acord să mă ajute să

onorez întâlnirile cu ei, pentru că toţi le vedeam acum ca pe nişte angajamente.

Am avut întâlniri cu Rachel, am cinat împreună, ne-am uitat împreună la video după ce copiii mergeau la culcare, am fixat chiar şi nişte seminarii de weekend la nişte hoteluri din localitate. Te las pe tine să ghiceşti scopul acelor seminarii.

Rachel şi cu mine ne-am programat 30 de minute în fiecare zi de la ora 9:00, în care să ne povestim ce se întâmplă în viețile fiecăruia. Când amândoi călătoream, vorbeam la telefon.

Am fixat întâlniri şi cu Bobby. L-am angajat ca „Responsabil cu buna dispoziție", pentru că mi-am dat seama că şi distracția lipsea, ştii şi tu „Atâta muncă şi distracție deloc ..." Bobby m-a dus să joc mini-baseball şi, apropo, aşa am ajuns să fiu antrenor. Ne plimbam, făceam excursii, el era „responsabilul" şi îl lăsam pe el să aleagă.

Cu Rebecca a fost un pic mai dificil la început. Singurul lucru pe care ea îl voia, în afară de călărit, era să mergem la cumpărături, cu mine pe post de portofel. Am reuşit în timp să rezolv problema, aşa că am rămas la cai.

Nu mai călărisem de ... stai să mă gândesc ... aproape 20 de ani, - închise el ochii gânditor - şi atunci întâmplător. Ea însă m-a învățat stilul englezesc de călărie. Am învățat şi săriturile. E un lucru grozav. Este o profesoară nemaipomenită şi am două lecții pe săptămână cu ea. Îi sunt tată, elev, şi client ...

Nu mă gândesc niciodată la cuvintele: „spontan" sau „rece". Cel mai important este că acest mod de a proceda ne-a reunit şi întărit familia în ultimii ani. Deci, ca să concluzionez, e un mod viabil. Însă s-ar putea să nu meargă şi pentru tine.

– Nu - am protestat eu. Am înțeles. Pare un mod ideal de a asigura echilibrul între aceste două aspecte ale vieții tale. Vreau şi eu să încerc. Ştii - am adăugat eu - a ține *un caiet de angajamente* ca al tău, în care să incluzi întâlnirile cu familia, este ca şi cum ai crea o deprindere a gândurilor, nu-i aşa?

– Băiat deştept şi încântător - spuse Cel Mai Mare Specialist, ca mai devreme către Bobby, iar cuvintele lui sunau de parcă ar fi venit din gura lui Scrooge transformat.

– Putem să ne terminăm discuția despre deprinderi? - am întrebat eu.

– Haide! - spuse el aplecându-se înainte şi frecându-şi mâinile zâmbind. Dar mai întâi, aminteşte-ți, am spus că există două lucruri care mi-am dat seama că lipseau pentru a putea avea întotdeauna la dispoziție timpul pe care mi-l doream.

– Da, aşa este - am încuviințat eu. A face şi a păstra angajamentele era unul dintre ele. Care este celălalt?

– Imediat după ce am început să-mi onorez angajamentele, mi-am dat seama că munca mea nu-mi dădea libertatea de a-mi lua altele noi.

Vorbea rar şi îşi accentua cuvintele, ca şi cum ar fi tratat un subiect foarte serios. Ceea ce în scurt timp mi-am dat seama că şi era.

– Credeam că sunt cineva. Ştii tu, salariu foarte mare, toate beneficiile, eu luam deciziile ... La urma urmei, eram şeful propriei mele afaceri ... GREŞIT.

Să fiu sincer, am fost şocat să-mi dau seama cât de puțin timp liber aveam. Se ținu drept şi îşi depărtă mâinile, ca şi cum ar fi tras o concluzie importantă la vreun seminar al studenților.

Timpul era cel care îmi lipsea cel mai mult! Şi ştiam că singurul mod de a avea mai mult timp era să am o viaţă şi un loc de muncă în care să pot aloca mai mult timp trebuinţelor mele - completă el.

– Şi aşa a apărut Network Marketingul în viaţa ta? - am încercat eu să ghicesc.

– Aşa a apărut Network Marketingul în viaţa mea - şi făcu un semn aprobator din cap. Ştiam de mult despre Network Marketing. Îl găseam interesant, poate chiar puternic, dar nu îl înţelegeam complet. Bagajul meu de experienţe acumulate în marketingul convenţional nu-mi permitea să văd ce posibilităţi oferea Network Marketingul. Am putea spune, şi nu am greşi, că mentalitatea mea nu-mi permitea să mă văd un om de succes în Network Marketing.

– Şi, ce ai făcut în continuare? - am întrebat eu fascinat.

– Păi, ştiam că va trebui să uit multe dintre cele învăţate, şi ştiam că îmi va fi greu s-o fac. Pot să fiu foarte încăpăţânat câteodată.

– Mie îmi spui - se amestecă Kazuko în conversaţie.

El se strâmbă la ea după care continuă, oftând.

– Deci, am ales o companie cu o reputaţie excelentă, una care era destul de veche pentru a fi fost întărită de urcuşurile şi coborâşurile specifice acestei afaceri, o companie care avea un management puternic cu multă experienţă în domeniu, o gamă de produse de nota 10 pe care consumatorii le îndrăgeau imediat ce le încercau şi continuau să le folosească în mod regulat, astfel că exista un venit rezidual, apoi l-am ales pe cel mai bun sponsor pe care-l puteam găsi.

De fapt, sponsorul pe care îl voiam eu - continuă el spectaculos - era Cel Mai Mare Specialist Din Lume.

– Hei! - am exclamat eu. Stai puțin! Dar eu am crezut că tu eşti Cel Mai Mare Specialist Din Lume!

– Da, oamenii spun asta despre mine - admise el. Dar dacă lucrul acesta e adevărat, atunci cum l-am putea numi pe cel care m-a învățat pe mine tot ce ştiu despre această afacere?

– Înțeleg ... - am spus eu neconvingător.

Însă nu înțelegeam. Această întorsătură *hitchcockiană* mă amețise. Am rămas fără glas. „Există un *specialist* mai mare decât el?" M-am uitat la el, apoi la Kazuko, iar ei doar stăteau şi afişau nişte zâmbete de satisfacție, ca nişte copii care păstrau un secret. Nu primeam nici un răspuns de la ei.

– Bine ... - am spus eu, aşteptând să-mi vină şi următoarele cuvinte, însă nimic nu-mi venea în minte.

– Haide - spuse el, ridicându-se şi salvându-mă din această situație. Hai să-l găsim pe sponsorul meu.

„Ea este!", m-am gândit eu. Trebuie să fie soția lui, Rachel.

– E incredibil - mi-am spus eu cu voce tare în timp ce îl urmam pe el şi pe Kazuko afară din încăpere şi din casă.

CAPITOLUL UNSPREZECE

Obiceiuri de neîncredere

Am trecut prin parcarea pietruită din fața casei, pe lângă birou, şi ne-am îndreptat către grajduri. Apropiindu-ne, am zărit o remorcă lungă pentru transportat cai, ce putea adăposti cel puțin patru exemplare şi care era ataşat unei camionete mari, cu un set de roți în plus în spate.

Se auzeau tropăit de copite şi voci venind din interiorul trailerului, iar odată ajunşi la fața locului am observat o tânără încercând să convingă o iapă mare şi gri să coboare pe rampa de încărcare. Întreaga lungime a gâtului şi capul calului se înălțau deasupra ei.

– Ei haide - dojeni ea calul. Ştii ce trebuie să faci. Nu mai fi aşa de încăpățânată ... - spuse fata, în timp ce calul coborî de pe rampă şi se plimba acum încoace şi încolo.

– ... aşa cum nu este stăpâna? - comentă gazda mea. Cum a fost, Becc? - o întrebă el pe fata pe care eu o bănuiam a fi fiica sa, Rebecca.

– Am fost foarte slabă! - spuse ea cu emfază. Însă mama a fost strălucitoare! Am avut de patru ori albastru şi o dată verde!

– Ai ieşit *a şasea* ... Ce s-a întâmplat? - a întrebat el.

– Îmi scârţâia şaua! - veni răspunsul din interiorul remorcii.

– Şi ea a pierdut din cauza arbitrului - spuse Rebecca râzând. Trebuia să o fi văzut, tată! Era vânătă de supărare. Am crezut că o să-i tragă un pumn. I-a spus că data viitoare o să-şi dea cu ulei pe fund şi a plecat.

– Partea mai amuzantă, - continuă ea - e că acesta este arbitrul care va fi la concursul de la Muntele Roşu.

– Tânără doamnă ... ! - se auzi admonestând o voce care veni din interiorul remorcii, ... las-o baltă! Of ... ce m-au enervat ... - şi vocea supărată se stinse.

În faţa mea, încălţată cu cizme înalte şi negre, purtând o bluză de sport albastră cu gulerul înalt specific unui costum de echitaţie, se afla Rachel. Îşi scoase elasticul de prins părul şi clătină din cap cu repeziciune înainte şi înapoi, iar părul lung, des şi castaniu, îi căzu în mod graţios pe umeri, făcând-o să arate ca o versiune foarte atrăgătoare a Meduzei.

M-a privit. S-a îndreptat către mine. Mi-a întins mâna, şi a spus, cu cea mai blândă, mai apăsată şi mai ademenitoare voce pe care am auzit-o:

– Mă numesc Rachel şi sunt cea mai drăguţă şi mai modestă femeie din lume ... - iar apoi s-a schimbat dintr-o dată, tonul devenindu-i răspicat şi aproape veninos - şi *sunt atât de furioasă încât nu sunt în stare să mă port frumos cu tine sau cu oricare alt muritor.* Iartă-mă! - spuse ea autoritar şi o luă către grajduri.

Am rămas uluit în tăcere, la fel ca şi toţi ceilalţi. Încet-încet tăcerea a fost înlocuită cu acel gen de râsete înfundate şi chicoteli care apar atunci când râsul a fost reprimat până la limita putinţei omeneşti. Toată lumea a izbucnit în râs, cu gazda mea dând tonul.

Tot ceea ce am putut eu să schiţez a fost un zâmbet. Nu îndrăzneam să mă alătur râsetelor lor.

În cele din urmă, după ce râsetele au încetat, Kazuko spuse:

– Mă duc să pregătesc baia reginei. Să măresc temperatura cu vreo 5 grade?

– N-are rost - spuse gazda mea. Oricum temperatura va creşte când va intra ea înăuntru. Dar chiar că este pusă pe jar! Nu cred că am mai văzut-o aşa de supărată pe altcineva decât pe mine şi asta a fost acum 12 ani, pe vremea când încă mai beam. Urâte amintiri! Rebecca, l-a lovit sau nu?

– Nu, tată, - spuse fata - dar ar fi trebuit s-o facă. N-a meritat acea decizie. S-a ţinut foarte bine în şa, şi Cassie s-a comportat şi ea exemplar. Cred că pur şi simplu n-a vrut să o lase mai departe.

– Se pare că nu şi-a ales persoana potrivită cu care să fie necruţător astăzi - observă el. Dar cum şi-a dat ea seama că s-a legat de scârţâitul şeii? A văzut foaia de arbitraj?

– Da - răspunse Rebecca. Imediat după sfârşit s-a îndreptat către locul unde stătea arbitrul. I-am spus să nu se ducă, însă nimeni n-o putea opri. Scuipa flăcări, tată!

– Te cred - râse el şi întorcându-se către mine, continuă - tocmai ai văzut-o pe cea mai puternică femeie pe care o cunosc, care este ... ei bine ... *puternică.* E o figură, nu-i aşa?

Apoi strigă în direcţia grajdurilor:

– *Eşti foarte frumoasă când eşti furioasă!* - şi ne luă pe mine şi pe Rebecca de mâini şi porni spre casă, şoptind: „S-o ştergem de-aici.”

Eram deja în camera de zi şi discutam de vreo 40 de minute, Rebecca ni se alăturase după un duş, când apăru Rachel.

După cum promisese, Kazuko îi pregătise baia, adăugând lumânări şi diferite arome cu efect calmant, după cum ne-a spus chiar ea. I-a pregătit şi rochia favorită şi o limonadă, pe care Rachel o punea acum pe măsuța de cafea, luând loc lângă mine pe canapea. Îmi cuprinse mâna, se uită direct în ochii mei şi spuse:

– Trebuie să fii o persoană deosebită. N-am mai avut o asemenea prestație de cel puțin 7 ani, - şi aici l-am auzit pe Cel Mai Mare Specialist chicotind - dar chiar şi atunci am păstrat melodrama doar pentru soțul meu. Deci, ce te face atât de special?

Înainte de a putea rosti vreun cuvânt, vorbi tot ea:

– Ia te uită, s-a înroşit! - şi mi-a strâns mâna. Îmi place de el - îşi informă soțul şi îmi zâmbi. Cine este? - întrebă ea.

– L-am întâlnit joi seara la un seminar în oraş, a spus gazda mea. L-am rugat să-mi facă o vizită vineri, şi de atunci ne-am petrecut timpul împreună.

– Şi, cum ai petrecut acest timp? - mă întrebă Rachel.

– Nu prea ştiu cum să încep ... au fost atâtea ... eram pe cale să mă bâlbâi din nou.

– Relaxează-te, - spuse ea bătându-mă pe mână. Nu este un concurs cu întrebări.

Râse şi se aplecă înainte pentru a lua o înghițitură din băutura sa.

– Deci, doamnă, - vorbi Kazuko - să înțelegem că ați avut o zi agitată?

– Da, - spuse Rachel - şi îți mulțumesc, Kaz, pentru baia minunată, pentru lumânări şi pentru limonadă. Eşti o scumpă.

– Cu plăcere - replică Kazuko. Am simțit că aveați nevoie ...

– Cu siguranță! - răspunse Rachel ştrengăreşte, după care se întoarse spre mine şi mă întrebă: Acum serios băieți, ce ați făcut voi în tot acest timp?

– Am încercat să-i povestesc cum am ştiut eu mai bine tot ce am făcut şi apoi am discutat. Mi-am dat atunci seama cât de multe informații, gânduri, idei şi experiențe acumulasem în tot acest răstimp, adică în mai puțin de 24 de ore!

Cred că deja vă aşteptați să spun din nou „Extraordinar!", aşa că nu o să vă dezamăgesc. Cuvântul acesta descrie exact cum era această experiență pentru mine. *Extraordinară*!

– Se pare că am avut cu toții o zi plină, - spuse Rachel după ce am terminat de relatat întâmplările zilei. Spune-mi, mă întrebă ea, ce vei face în continuare?

– Pentru început, - am spus eu - îmi voi forma deprinderi ale gândurilor care să-mi susțină țelurile.

– Băiat deştept şi încântător - îi spuse ea soțului.

– Şi eu i-am spus la fel - fu el de acord. Şi învață repede!

– Bine, - spuse Rachel şi, întorcându-se spre mine, mă întrebă: Deci, cu ce vei începe?

– Ăă, - m-am gândit eu cu voce tare - cu țelurile mele, şi cu nişte deprinderi ale gândurilor generale despre care ştiu de pe acum că mă vor susține în orice voi întreprinde.

– Accepți o sugestie?

– Desigur - am spus eu.

– Joacă-te mai întâi cu deprinderile tale.

– De ce? - am întrebat eu.

– Spune-mi tu de ce - răspunse ea sec.

Începeam să-mi dau seama ce cuplu puternic alcătuiesc cei doi şi să înțeleg de unde învățase Cel Mai Mare Specialist să fie Cel Mai Mare.

– Bine - am spus eu măsurându-mi cuvintele. Presupun că obiceiurile mele de neîncredere ... - şi am făcut o pauză pentru a putea să analizez reacția lor, care veni numaidecât:

– Foarte bine - spuse el.

– Continuă, istețul meu prieten! - spuse Rachel zâmbind.

– ... *Obiceiurile mele de neîncredere* îmi afectează abilitatea mea de a-mi crea țeluri realiste şi prin aceasta mă refer la limitele a ceea ce *eu am crezut* ca fiind posibil. Acele obiceiuri pe care le am acum, sau cel puțin spus *le-am avut până acum,* m-au adus până în locul unde mă aflu acum. Deci, va trebui fără îndoială să lucrez la ele, pentru că nu îmi place unde sunt.

Aşadar, primul meu pas va avea în vedere echilibrul balanței mele - am concluzionat eu. Ei, ce ziceți, ... băiat deştept, ... băiat încântător?

– Touché - spuse Rachel. E adevărat!

– Bine, - spuse *Al Doilea* Cel Mai Mare Specialist, aplecându-se înainte în fotoliul său - şi cum o să faci?

– Asta e întrebarea mea pentru voi amândoi - am spus eu şi m-am aşezat confortabil, aşteptând să văd ce va urma.

Capitolul Doisprezece

Imagini ale gândurilor

Instrucția mea continuă cu o mică schimbare. Ne-am mutat cu toții din camera de zi în bucătărie.

Timpul trecea din nou cu repeziciune şi era trecut de ora şase când Kazuko ne întrebă dacă ne era foame. Un „da" unanim o trimise pe Rebecca după Bobby, iar Rachel plecă să se schimbe, în timp ce restul ne-am apucat de pregătit cina.

Bucătăria era şi ea foarte spațioasă, ca toate celelalte încăperi ale casei. Era aproape uriaşă; semăna cu bucătăria unui restaurant, dar aparatele de uz casnic erau cele obişnuite, ca aragazul gri-închis cu opt ochiuri şi frigiderul de oțel inoxidabil care părea să fie de două-trei ori mai mare ca unul normal.

Cu toate acestea încăperea păstra acea căldură specifică întregii case. Cu siguranță aceasta era inima locuinței lor. Puteam să simt că această încăpere era mai frecventată decât camera de zi sau oricare altă parte a casei.

Toată lumea a luat parte la pregătiri. Eu am fost însărcinat cu tăiatul legumelor, operațiune supravegheată cu grijă de către Rebecca, care ne-a explicat amănunțit cum trebuiau tăiați morcovii în diagonală pentru a le păstra savoarea şi energia esențială.

– Yin şi yang - interveni Kazuko în lecția ce mi se preda. În acest fel obținem ce e mai bun din morcov, pentru că acest mod de a-l tăia asigură echilibrul natural al vieții legumei.

– Cerul şi pământul laolaltă - adăugă Rebecca.

– Deci acum o să mă învățați şi filozofie? - am gândit eu cu voce tare şi am izbucnit cu toții în râs.

Lucram toți în jurul unei insule din mijlocul bucătăriei. Vârful ei îl constituia o placă uriaşă, închisă la culoare, formată din şipci de lemn de tek. Într-un colț se afla o chiuvetă dublă, unde toate legumele şi peştii (creveți, scoici, moluşte, nişte fileuri subțiri dintr-un peşte aproape transparent şi da, ... într-adevăr ... *homari)* pentru cină erau spălate minuțios.

Deasupra insulei se afla o varietate de mărimi şi culori de oale şi tigăi atârnând de un suport din fier forjat suspendat de tavanul boltit. Întreaga construcție era acoperită cu beculețe mici ce răspândeau o lumină albă. Era Crăciun în permanență în această bucătărie.

Rodul pregătirilor noastre pentru cină l-au constituit patru platouri mari. Trei dintre ele erau pline cu legume tăiate şi asortate: morcovi, dovlecei, varză chinezească, praz, ardei, mazăre şi porumb. Cel de-al patrulea conținea un somptuos aranjament de peşte şi fructe de mare. Toate platourile arătau ca şi cum ar fi urmat să fie fotografiate pentru o revistă de gastronomie cum este *Food & Wine.*

Am stat cu toţii şi ne-am uitat lung la platouri, până când eu n-am mai rezistat şi am întrebat:

– Şi acum?

– Nabe! - a exclamat Bobby (pronunţând „naah-be”).

– Ce înseamnă *nabe*? - am întrebat.

Rachel îmi descrise stilul tradiţional japonez de „servit la cratiţă”, unde totul este gătit chiar în faţa mesei tale într-o ... *cratiţă.* Cei care urmează să ia cina se aşează în jurul unei oale de supă în clocot, încălzită de dedesubt pe un ochi de aragaz portabil, îşi aleg ce vor să mănânce de pe nişte platouri cu legume, peşte şi moluşte, pun mâncarea în oală şi o scot când este fiartă. Există de obicei şi nişte farfurii cu orez şi numeroase sosuri pentru mâncăruri.

Kazuko ne explică faptul că în Japonia „nabe” era o mâncare ce se consuma toamna şi iarna. Dar (adresându-se mie) cum membrii acestei familii erau doar nişte „samurai de ocazie”, ei puteau mânca *nabe* oricând.

Am mâncat la o masă de lemn veche şi minunată aşezată confortabil într-o nişă în bucătăria în formă de L. În timp ce ne alegeam mâncarea, o introduceam în oală şi apoi o scoteam afară, (toate aceste operaţiuni fiind făcute cu beţişoare chinezeşti) Rachel mă întrebă:

– Aşadar, vorbeam despre obiceiurile gândurilor tale ... de nevoia de a echilibra balanţa cu noi obiceiuri ... şi ne-ai întrebat cum se face asta, aşa e?

– Da - am spus eu.

– Ei bine, - a continuat Rachel - aş vrea să aud mai întâi cum ai proceda tu.

– Bine, - am spus eu, fără a mai fi deloc surprins că problema îmi revenea mie spre rezolvare. Am să mă întorc la filmul vieții mele pe care l-am văzut datorită soțului tău. Cunoşti acest exercițiu?

– Îl ştie - interveni gazda mea. Ea m-a învățat cum să-l folosesc.

– Aa ... - am râs eu. Înțeleg. Deci, iau câteva scene din acel film şi construiesc în jurul lor obiceiuri noi şi pozitive.

– Grozav! - spuse Rachel. Povesteşte-mi despre câteva ... spune-mi un obicei pe care îl ai acum şi unul din film care l-a înlocuit pe acesta.

– Păi, - am gândit eu cu voce tare - nu cred că am stăpânirea de sine de a vorbi unui public. Nu sunt bun la asta. În schimb în film eram pe o scenă şi mulțimea mă asculta de parcă aş fi fost un orator desăvârşit.

– Bine - spuse Rachel. Descrie-mi cum e. Dă-mi detalii. Ce înseamnă pentru tine să fii un orator desăvârşit?

M-am străduit din răsputeri să-i răspund lui Rachel. Am ezitat la început. Îmi era dificil pentru că părea ... o minciună. Ea a observat că eram în dificultate şi m-a întrebat de ce, iar eu i-am răspuns că totul suna aiurea.

– Înțeleg - a spus ea. Probabil că aşa va fi la început. Să ştii că din cauza vechilor obiceiuri, formate de-a lungul anilor, aceste noi idei şi imagini pot să-ți pară ciudate acum. La urma urmei, tu ştii prea bine că nu eşti un bun vorbitor, aşa că însăşi ideea de a spune sau a crede că eşti ceea ce nu eşti pare ridicolă.

– Dar pot să-mi dau seama, - am întrerupt-o eu - că acesta este drumul pe care trebuie să-l urmez. Adică, ştiu că ceea ce se

întâmplă acum este că am un obicei vechi care respinge unul nou. Este ca şi cum obiceiul vechi se luptă puțin pentru viața sa.

– Foarte bine! - spuse Rachel şi puteam să-mi dau seama că era într-adevăr mulțumită.

– Băiat încântător - adăugă soțul ei.

– Continuă, continuă - mă încurajă ea.

– Ei bine ... - am spus eu şi am oftat adânc, închizând ochii pentru a-mi putea aminti imaginea mea stând pe scenă în fața mulțimii care aplauda.

Deodată am fost oprit din zborul imaginației mele de către mâna lui Rachel care o apucă pe a mea. Îmi spuse blând dar insistent:

– La ce te gândeai adineaori?

– Rememoram acea scenă din filmul meu şi retrăiam acele clipe, cum mă simțeam, cum arăta publicul, aplauzele lor.

– Nemaipomenit! - exclamă ea

– De ce este nemaipomenit? - am întrebat eu.

– Pentru că ceea ce ai făcut înainte, rememorarea acelor imagini, *este exact procesul pe care îl foloseşti pentru a modifica orice deprindere sau obicei a gândurilor* pe care le ai cu privire la orice persoană, oricând şi oriunde.

Chiar dacă acestea sunt rodul imaginației tale, - continuă ea - mintea ta le acceptă ca fiind reale, ca şi cum ele ar fi nişte experiențe pe care le-ai trăit şi acum doar ți le aminteşti.

Vezi, - explică ea - începi să faci să se mişte talgerele balanței, adăugând imagini noi ale noilor tale obiceiuri. De asemenea, mintea ta lucrează în progresie geometrică. Ea multiplică sistematic aceste imagini de câte ori îți aminteşti sau

retrăieşti experienţa. În scurt timp talgerele balanţei îşi vor schimba locurile.

De fapt, lucrul acesta s-a şi întâmplat. Talgerele se mişcă într-o direcţie nouă, pozitivă, imediat ce prind un prilej favorabil, chiar şi unul mic, iar tu îţi vei schimba acţiunile într-un mod direct proporţional cu ele, adică cu noile deprinderi ale gândurilor tale. Înţegeţi ce vreau să spun? - încheie Rachel.

„Dacă înţeleg ce vrea să-mi spună?" - am repetat întrebarea în gând. Ciudat, dar chiar *vedeam* ceea ce încerca Rachel să-mi spună. Aveam în minte o imagine a unei balanţe cu un talger atârnând greu într-o parte, dar care a început deodată să se ridice uşor, în timp ce celălalt talger devenea tot mai greu şi era înconjurat de o lumină aparte. I-am povestit ceea ce vedeam.

Rachel se sprijini la loc de spătarul scaunului şi mă privi cu un zâmbet larg:

– Aş putea să stau aici să te privesc sau chiar aş putea veni să te îmbrăţişez. Cred că am să te privesc pentru început.

– Şi cum arăta cealaltă parte? - mă întrebă Cel Mai Mare Specialist.

– Poftim? - am întrebat eu neînţelegând la ce se referea.

– Celălalt talger al balanţei - spuse el. Ne-ai spus că talgerul care începea să coboare era înconjurat de o lumină aparte. Cum arăta talgerul care se ridica?

Am închis ochii şi mi-am imaginat balanţa. I-am descris ceea ce vedeam.

Vedeam din nou talgerele mişcându-se. Unul cobora, cuprins de o lumină scânteietoare. Celălalt talger era închis la culoare, iar formele sumbre ce îl alcătuiau păreau ... a pluti.

Era incredibil! Nu mai experimentasem în viața mea așa ceva! Mintea mea nu-şi mai imaginase astfel de lucruri. Era ca şi cum m-aş fi uitat la televizor.

– Şi ce înțelegi tu din toate astea?

– Uau, - am exclamat eu din nou ca un copil. Parcă vechile mele obiceiuri devin mai uşoare şi plutesc în derivă.

– *Fantastic!* - exclamă el.

– Care-i explicația? - am întrebat eu.

– Nu ştiu, dar sună foarte bine, nu-i aşa?

Am recunoscut că aşa era. Chiar şi eu mă simțeam mai bine. Mă simțeam psihic mai uşor. Grijile şi preocupările mele obişnuite în legătură cu viitorul dispăruseră. În locul lor apăruse ... *încrederea.*

– Mă bucur că ne întâlnim aici - remarcă Rachel.

Probabil că arătam destul de încurcat, pentru că ea şi-a încruntat sprâncenele, şi-a deschis larg ochii şi a adăugat:

– Mă bucur că ai ajuns aici, lângă noi. Aici. Am observat că înainte dădeai impresia că eşti în altă parte şi prea puțin aici.

– Cu capul în nori ... - am spus eu râzând.

Au râs şi ei împreună cu mine, dând din cap aprobator.

Am rămas toți în tăcere pentru un timp. Mintea mea era inundată de imagini din filmul meu, făcând lucruri pe care mi le dorisem dintotdeauna, comportându-mă față de alți oameni aşa cum visam să fiu cu adevărat. Nici măcar nu mai trebuia să închid ochii. Imaginile mi se succedau cu repeziciune în fața ochilor.

În cele din urmă, le-am spus că aşa se formează noi deprinderi ale gândurilor care te susțin în crearea lucrurilor pe care ți le doreşti în viață.

– Extraordinar! Asta este, nu-i aşa?

– Da aşa e - spuse Rachel.

– Mamă, - povesteşte-i despre agendă, caietul tău de angajamente - interveni Rebecca.

– Ce e cu agenda?

– Ştii să foloseşti agenda, nu-i aşa?

– Da, acolo se notează întâlnirile şi treburile pe care le ai de făcut. Ca în caietul de angajamente pe care mi l-a descris soţul tău? - am întrebat la rândul meu.

– Chiar - spuse ea - bine că mi-ai amintit. Becca şi cu mine avem câte o folie de plastic introdusă în agendele noastre, folie ce conţine o pagină tipărită pe ambele părţi cu acelaşi lucru, pentru a putea fi citită, fie că este în partea stângă, fie că este în partea dreaptă. Această pagină conţine o descriere completă a tuturor obiceiurilor pe care vrem să le creăm.

Le citim în fiecare zi dimineaţa şi seara înainte de culcare. Pe timpul zilei, de câte ori îmi consult agenda, îmi aleg o propoziţie sau un paragraf, îl citesc, iar apoi închid ochii şi îmi imaginez că acel lucru este real şi face parte din viaţa mea. Cred că fac acest lucru de 20-30 de ori pe zi. Sunt câţiva ani de când am început.

– Aşa am procedat eu şi am primit caii - continuă Rebecca. Am adăugat două pagini în caietul meu de notiţe de la şcoală. Una conţinea o poveste pe care o scrisesem despre mine cum aveam grijă de caii mei; cealaltă conţinea poze cu cai tăiate din cărţi şi reviste. Am crezut că tata o să mă împuşte când a găsit cărţile despre cai împrumutate de la bibliotecă cu paginile tăiate - adăugă în şoaptă.

– Chiar am tras în tine! - replică gazda mea. Am în caietul meu de angajamente o poză cu mine în care aşa şi fac!

Am râs cu toţii la această glumă.

– Serios vorbind, - spuse Rebecca - m-am uitat la aceste pagini în fiecare zi de mai multe ori. Într-o zi, - spuse ea acoperindu-şi cu mâna râsul şmecheresc - m-am uitat la ele în timpul orei de engleză şi tocmai atunci profesoara s-a strecurat în spatele meu şi m-a întrebat ce era cu ele. Mi-a fost ruşine, dar i-am spus adevărul: ce era cu paginile, de ce mă uitam la ele şi cred că nu s-a supărat.

– Nu s-a supărat?! - o întrerupse tatăl ei. Ei lasă că povestesc eu cum a fost, - spuse el, întinzându-se deasupra mesei şi ciufulind părul fiicei sale, în ciuda timidelor proteste ale acesteia: „*Tatăăă!*”.

– Profesoara a transformat toată această chestiune într-o temă de casă, - spuse el cu evidentă mândrie şi plăcere. A pus toată clasa lui Becc să facă câte o compunere în care să povestească despre obiceiurile pe care voiau să le dobândească, să taie poze din reviste, *nu din cărţi* - întări el trăgând cu ochiul la Rebecca - şi să le lipească pe spatele paginii pe care era scrisă povestea. Profesoara le-a cerut chiar să includă în cadrul compunerii ipostaza în care ei iau nota zece la engleză pe acel trimestru. Nu glumesc.

– Şi aşa s-a întâmplat? - am întrebat-o eu pe Rebecca.

– Da - răspunse ea privind în jos cu timiditate pentru un moment.

– *Întreaga clasă* ... fiecare elev a scris? - am întrebat eu neîncrezător.

– Toată clasa - răspunse Rebecca şi de data asta timiditatea dispăruse de pe chipul şi din vocea ei.

Eram entuziasmat.

– Oricum, am avut calul meu la aproximativ şase luni după ce am început să-mi schimb deprinderile gândurilor.

– Greşit - spuse tatăl ei.

– *Greşit,* într-adevăr - adăugă Rebecca. Cei *doi* cai ai mei!

– *Ei nu se poate* - am spus eu stupefiat.

– E adevărat - îmi spuse Rachel. I-am spus fiicei noastre că o vom ajuta să crească un cal, însă va trebui să şi-l cumpere singură. Aşa că a început să muncească după terminarea orelor de şcoală, curățând grajdurile şi dând o mână de ajutor la o fermă pe care nişte prieteni de-ai noştri o au, nu departe de aici.

– Aceştia creşteau o iapă pursânge cenuşie foarte frumoasă împreună cu mânzul ei, care nu se înțelegeau deloc cu nici unul dintre ceilalți cai - continuă gazda mea. Dădeau din copite şi muşcau de câte ori erau alți cai în preajmă şi nimeni nu dorea să-i încalece. Erau de vânzare de câteva luni, însă nimeni nu voia să-i cumpere.

Rebecca a fost singura care s-a înțeles bine cu iapa, şi aşa, într-o zi, prietenii noştri s-au dat bătuți şi Rebecca a primit în dar cei doi cai - încheie el.

– *De necrezut* - am spus eu, rezemându-mă de spătarul scaunului.

M-am aplecat apoi din nou, m-am întors spre Bobby şi l-am întrebat:

– Presupun că şi tu ai asemenea povestiri ciudate şi minunate de relatat?

– Locul întâi la concursul de ştiinţe ale naturii ... campionatul de mini-baseball şi turneul campionilor ... bicicleta mea ...

– Opreşte-te! - am exclamat eu. Mi-am făcut deja o idee.

– Vrei să ştii cum am ajuns să am casa mea? - mă întrebă deodată Kazuko.

– Nu încerca s-o opreşti! - mă sfătui Cel Mai Mare Specialist.

– M-am întors la casa din Nara într-o vizită de afaceri şi de data aceasta mi-am luat şi aparatul de fotografiat - mi-a spus Kazuko. Le-am explicat politicos oamenilor care au apărut în uşă, după ce am apăsat pe butonul soneriei, că era cea mai frumoasă casă cu grădină pe care o văzusem vreodată. Le-am cerut permisiunea de a-i face o poză, iar după ce au aflat că îmi doream şi eu o casă la fel şi pentru ce îmi trebuia fotografia, cum urma să o folosesc pentru a-mi crea noi deprinderi ale gândurilor pentru a avea o asemenea casă, proprietarii au rămas uluiți. Au ținut să-mi facă ei poze, pe trotuarul din fața casei, în grădină, în camera de zi. Mi-au arătat întreaga casă, mi-au povestit istoria ei şi m-au invitat chiar la cină.

Apoi, adăugă râzând:

– I-am convins chiar în acea seară să se alăture afacerii mele Network Marketing! Acum ei sunt doi dintre liderii mei - continuă ea serioasă. Şi doi dintre prietenii mei cei mai dragi. La vreo câțiva ani după ce i-am cunoscut, au vrut să se mute pentru a putea fi mai aproape de copiii lor în Yokohama şi m-au rugat să le cumpăr casa. Au spus că era foarte important pentru ei ca persoana care urma să locuiască acolo să o iubească la fel de mult ca şi ei,

pentru a-i duce mai departe istoria şi frumusețea. Aşa că am cumpărat-o.

– Lecția numărul şaptezeci şi patru, învățată? - întrebă gazda mea, punându-şi o mână pe umărul meu.

– *Învățată!* - am replicat eu.

– Bine - spuse el, ridicându-se de pe scaun. E rândul băieților să spele farfuriile. Doamnele pot pleca ...

– Întotdeauna e rândul lui la spălat vasele când nu e decât un vas murdar, strâmbă Rebecca din nas în timp ce ieşea din bucătărie.

– Soțul meu este un bărbat deştept şi încântător - adăugă Rachel.

Kazuko se înclină, zâmbi şi ne lăsă la treabă.

CAPITOLUL TREISPREZECE

Cum să-i învățăm pe instructori

Tocmai ieşeam din bucătărie, când Cel Mai Mare Specialist mă întrebă dacă mi-ar face plăcere să joc biliard.

– Biliard clasic?

– Nu, carambol - replică el. Fără coşuri. Trei bile. Două albe şi una roşie.

I-am spus că nu jucasem niciodată, deşi mai văzusem mese de biliard-carambol şi mă întrebasem despre regulile acestui joc.

M-a condus spre o altă parte a casei, în direcția opusă camerei de zi, într-o încăpere ce părea a fi demnă de un gentleman englez. Mă aşteptam să apară în orice clipă câțiva oameni în vârstă, cu bărbi albe, îmbrăcați la costum şi ținând în mâini trabucuri şi pahare cu coniac.

În centrul camerei se afla o masă verde de biliard, luminată de trei becuri unite între ele care atârnau în linie dreaptă pe lungimea ei. Masa era şi ea o piesă veche, foarte grea şi îmbătrânită, cu sculpturi ornamentale pe toate laturile şi cu cele patru picioare terminându-se cu nişte gheare de grifon susținând o bilă.

La unul dintre capetele mesei era ataşată o placă de bronz pe care scria: *„Pentru Anthony şi Rebecca la aniversarea celor 30 de ani”*.

După ce am citit inscripția, m-am uitat spre el şi-am primit imediat un răspuns la întrebarea nerostită.

– E de la părinții lui Rachel. Tatăl ei a învățat-o să joace, iar ea m-a învățat pe mine. Este, după cum ai văzut, o profesoară excelentă.

– Da, într-adevăr - am încuviințat eu.

– Ceea ce o face să fie atât de bună, - spuse el - este devotamentul cu care îi încurajează pe elevii ei să o depăşească.

Apoi îmi înmână un tac pe care îl rulă mai întâi pe masa de biliard, spunând „Încearcă-l pe ăsta!”.

– Nu contează materia pe care o predă, - continuă el - fie că este echitație, biliard sau Network Marketing, ea este concentrată la maximum pentru a-ți oferi mijloacele de a reuşi să mergi mai departe decât ea. Este o femeie remarcabilă - adăugă el cu dragoste, respect şi cu evidentă mândrie.

Îmi explică în cele din urmă, pe scurt, regulile jocului: fiecare din noi avea câte o bilă albă pe toată durata jocului şi scopul era să lovim cu bila noastră celelalte două aflate pe masă pentru a câştiga un punct.

Mi-a arătat apoi cum se face acest lucru şi în practică, realizând vreo 35 de puncte, dar nu a reuşit să mă convingă că era prea uşor.

Însă, în mod remarcabil, eu am reuşit să adun şase puncte înainte să iau loc pe scaun aşteptând rândul la masa de biliard. Pe timpul jocului, în afară de întrebările mele referitoare la efectul ce trebuia să-l imprim bilei sau la locul de unde trebuia să lovesc, am discutat şi despre multe alte lucruri.

Pereții încăperii erau decorați cu animale împăiate şi cu tablouri ce înfățişau scene de vânătoare. Mi-a spus că nu practica vânătoarea, deşi îi plăceau armele de foc.

– Mai curând trag în porumbei din porțelan decât în cei vii, - spuse el, adăugând - deşi, Kazuko nu prea ştie să-i gătească pe aceştia.

Animalele aparțineau tatălui lui Rachel. Era un tip sportiv şi gazda mea păstra trofeele în memoria lui. L-am rugat să-mi spună mai multe despre tatăl ei.

– El m-a învățat să trag cu puşca, şi multe, multe altele ... - spuse el. Credea că, dacă nu voiam să împuşc animale adevărate aveam o slăbiciune a caracterului meu. Era genul de bărbat macho, în genul lui Teddy Roosevelt. Obişnuia să-mi spună că singurul lucru care îl făcea să-şi petreacă timpul cu mine era faptul că Rachel mă plăcea foarte mult. Era un om deosebit.

Tony a avut succes în afaceri - a continuat el. N-a fost bogat, însă muncea mult şi familia lui o ducea bine. Rachel a fost unicul lor copil şi Tony a considerat-o întotdeauna ca fiind moştenitoarea numelui său de familie. Chiar m-am aşteptat să insiste să adopt numele lui Rachel atunci când ne-am căsătorit.

Când Rachel avea aproape 16 ani, şi-a dorit să aibă o maşină, un Corvette roşu. Atunci, Tony i-a spus: „Bine. Vei avea maşina ta. Însă de unde ştiu eu că o vei îngriji şi prețui aşa cum trebuie?” Ea n-a ştiut ce să răspundă, astfel că el i-a spus că se va gândi la o modalitate de a o pune la încercare ...

Când a împlinit 16 ani, el i-a dat o cutiuță ambalată frumos în care erau cheile unui Corvette nou-nouț şi un număr de telefon pe o bucată de hârtie. Pot să mi-o şi imaginez, sărind în sus de bucurie, şi îmbrățişându-l.

Tu nu ai fi făcut la fel? - mă întrebă gazda mea.

Am dat din cap aprobator.

– Deci, - continuă el - Rachel l-a întrebat: „Unde e? Unde e maşina mea?” Tony i-a spus că maşina se afla în garaj. Aşa că ea a fugit repede la garaj pentru a o vedea şi într-adevăr acolo era, *bucată cu bucată!*

Cred că arătam cam încurcat, pentru că el îmi spuse imediat:

– Nu glumesc. Maşina era dezmembrată în sute de bucăți! Îi cumpărase maşina iar apoi chemase un mecanic pentru a o dezmembra şi a-i împrăştia părțile componente pe podeaua garajului.

– Incredibil! - am spus eu.

Era într-adevăr incredibil. I-am spus că nu-mi imaginam că cineva era în stare de un astfel de lucru.

– Nici eu n-aş fi putut să mă gândesc la aşa ceva, - spuse el. Asta până l-am cunoscut pe Tony.

– Deci, imaginează-ți-o pe Rachel, stând şi uitându-se la acea adunătură de piese auto şi pe tatăl ei venind şi întrebând-o: „Nu vrei să ştii ce e cu numărul de telefon?” Ea îi spune „Ba da!”,

iar el îi mărturiseşte că numărul aparţinea unui mecanic auto care aşteaptă telefonul ei pentru a o ajuta să reasambleze maşina.

– Şi ce a făcut Rachel? - am întrebat eu, încă venindu-mi greu să cred această poveste.

– A reasamblat maşina, - a spus el sec. I-a luat patru luni de zile, incluzând aici şi weekendurile, însă a reuşit. A condus acea maşină timp de peste 17 ani. Tatăl ei a avut dreptate. Rachel a avut foarte mare grijă de maşină.

– Este extraordinar! - am exclamat eu.

– Tony a fost extraordinar! - a spus el clătinând din cap.

Mi-am dat seama că socrul lui nu mai era în viaţă, după faptul că vorbea despre el la timpul trecut, aşa că nu a mai fost nevoie să-l întreb despre acest lucru.

M-a întrebat apoi dacă vreau să văd armele primite de la Tony. Nu am avut niciodată o armă, nici măcar una de jucărie. Mama mea era neînduplecată când venea vorba de arme. Însă admiram măiestria artistică şi calitatea lor, iar armele pe care mi le-a arătat el erau pline de farmec. Puteai vedea şi simţi cât erau de fine. Erau de o calitate desăvârşită.

Mândria şi bucuria lui o constituiau o pereche de puşti de vânătoare Weatherby, aşezate într-o cutie tapiţată cu mătase verde care aparţinuse socrului său. Puşca de calibrul 12 era destinată unui bărbat, iar cea mai uşoară, de calibrul 20, era o puşcă destinată unei doamne. O bună parte din gravurile de pe arme înfăţişau scene de vânătoare similare celor din tablourile ce atârnau pe pereţi.

L-am întrebat dacă el şi cu Rachel le-au folosit împreună şi el mi-a răspuns afirmativ. L-am mai întrebat care dintre ei trăgea mai

bine şi mi-a răspuns că el era acela. L-am întrebat dacă intenționa să o învețe pe Rachel să tragă mai bine decât el şi mi-a răspuns că nu.

– Am făcut deja destule eforturi să țin pasul cu ea. De altfel, dacă Tony n-a reuşit să o învețe să fie o trăgătoare bună, poți să fii sigur că pe ea n-a interesat-o defel. Aşa că am să păstrez această îndemânare pentru mine, cel puțin pentru câtva timp ....

După ce râse satisfăcut, ratã o lovitură de carambol uşoară.

– Hopa! Se pare că Tony încearcă să-mi spună ceva.

Am jucat carambol şi am discutat încă aproximativ o oră. Eu am jucat destul de bine, mai ales că era prima dată când jucam acest joc. Mi-a arătat tehnicile de bază şi felul cum se putea imprima un efect bilei în diferite situații.

Am trăit din plin această partidă.

– Carambolul seamănă foarte mult cu sistemul Network Marketing, - mi-a spus el. Din mai multe motive.

Contează mult poziția în care te afli. Cu siguranță următoarea lovitură e cea mai importantă, însă trebuie să-ți planifici şi următoarele două, trei lovituri, sau poate chiar mai multe. Dacă vrei să-ți iasă prima lovitură, trebuie să te gândeşti şi la următoarea ... să te gândeşti unde se va opri bila după prima lovitură. Astfel, poți cu uşurință să aduni 10, 20, 30 sau chiar mai multe puncte.

– Dar nu-ți pierzi concentrarea atunci când te gândeşti atât de departe? - am întrebat eu.

– Nu - a spus el. Îți extinzi concentrarea astfel încât să includă şi viitorul. Se ridică, se depărtă de masă şi întinse tacul. Te

asiguri că vezi întreaga desfăşurare a faptelor ... cum rezultă o acțiune din altă acțiune şi tot aşa. Acest lucru îți dă avânt. La fel este şi când abordezi construirea afacerii dintr-o perspectivă mai largă; prioritățile tale se schimbă şi începi să te concentrezi pe interese de o mai lungă durată.

– De exemplu? - l-am întrebat eu.

– *Să-i înveți pe cei care învață pe alții!* Uite un exemplu bun - îmi spuse el.

De obicei, când te concentrezi să înveți oamenii cum să învețe alți oameni, rezultatele apar mai încet decât dacă te-ai concentra doar să înveți oamenii cum să vândă produsele şi să sponsorizeze. Aceasta e o muncă mai simplă şi mult mai rapid eficientă din perspectiva vânzărilor. Cel puțin la prima vedere!

Însă atunci când înveți oamenii cum să învețe alți oameni, treci peste rezultatele imediate, dar le dai şi altora puterea de a-i învăța pe alții la rândul lor.

Desigur şi acesta este un rezultat! Chiar mai mare! Astfel vei avea un succes de durată, mai mulți lideri şi o strategie de formare a liderilor în structura ta, lucru care se reflectă în cele din urmă printr-o stabilitate şi o productivitate mai mare.

Îți aminteşti cum am început eu, cu un succes personal important, succes de care nu aveau parte şi colaboratorii mei?

– Da - am răspuns eu.

– Să-ți explic - spuse el. Când am înțeles cum funcționează această afacere, că depinde de abilitatea noastră de a sponsoriza eficient oamenii care ştiu să învețe alți oameni, care la rândul lor ştiu să-i învețe pe alții, am reuşit cu adevărat să fac afacerea să meargă. Presupun că aş fi putut să-i învăț pe oameni să scrie

scrisori de afaceri atractive, însă acest lucru nu este atât de important în această afacere. Am compus nişte scrisori de prezentare convingătoare, care puteau fi folosite pentru descrierea oportunității de afaceri, pe care oamenii mei le-au folosit cu succes. Însă, după ce oamenii se informau, ce crezi că făceau? După ce-i convingi să arunce o privire pe ofertă, ce fac oamenii de obicei?

– Pun întrebări? - am răspuns eu.

– Desigur! - replică el. Însă întrebări cu privire la ce? Vezi, nu poți să legi oportunitatea ta de afaceri de ceva durabil sau important din viața oamenilor, decât dacă ai fost învățat să-i ajuți pe aceştia să-şi descopere sau să-şi dezvăluie valorile personale şi lucrurile pe care ei le consideră importante. Şi asta pentru că ei nu sunt obişnuiți cu astfel de lucruri. Poți să dai din întâmplare peste unul sau doi indivizi care sunt foarte motivați, care înțeleg sistemul Network Marketing, ce înseamnă vânzări, modul în care gândesc oamenii, felul unic în care se desfăşoară această afacere şi ştiu şi cum să-i instruiască pe alții, însă aceştia sunt nişte păsări rare.

În cea mai mare parte a timpului vei lucra cu oameni neexperimentați pe care va trebui să-i transformi în profesionişti. În *instructori* profesionişti, mai bine zis - sublinie el, simulând un gest retoric.

Făcu o pauză, închise ochii, iar eu am ştiut atunci că îşi crea o imagine a ceea ce voia să spună. Am închis şi eu ochii doar pentru a vedea dacă pot să anticipez vorbele lui. Când i-am deschis, el mă privea fix.

– Te fac să adormi? - întrebă el cu umor.

I-am explicat ce încercam să fac, iar el izbucni într-unul din hohotele sale de râs explozive ce răsună în întreaga cameră, zguduind soba de teracotă şi pereţii de lemn ai încăperii.

– Ei şi ...? Ai ajuns undeva?

– Mi-am amintit o poveste pe care am auzit-o de la un şef de atelier pe vremea când locuiam în New England. El ne-a povestit despre un profesor de muzică pe care îl avusese în liceu. Ne-a spus că păşise pragul şcolii în prima zi, crezând că era destul de bun, însă profesorul l-a pus să interpreteze o bucată foarte grea. N-a reuşit să o interpreteze aşa cum trebuia, aşa că profesorul l-a pus să o exerseze acasă în continuare.

Săptămâna următoare a venit la oră aşteptând să fie pus să cânte piesa pe care o avusese ca temă de casă, însă, în locul acesteia, profesorul i-a dat una şi mai grea. N-a reuşit să o cânte bine nici pe aceasta, ba chiar s-a făcut de râs cu prestaţia lui.

Această situaţie a continuat timp de mai multe săptămâni: nu reuşea să interpreteze piesa în timpul orei, aceasta îi era dată ca temă de casă, însă când se întorcea cu ea învăţată primea una de două ori mai dificilă. În cele din urmă a devenit atât de supărat şi de frustrat încât a izbucnit faţă de profesorul său: „De ce procedaţi aşa cu mine?”. Profesorul i-a cerut atunci să cânte prima piesă pe care i-o dăduse ca temă de casă, iar el a cântat-o cum nu se poate mai bine.

Era uimit. Profesorul i-a pus atunci cea de a doua piesă pe portativ şi i-a spus: „Cânt-o pe aceasta!”. El a făcut întocmai şi de această dată magistral. S-a uitat apoi spre profesor, care i-a spus: „Robert, dacă te-aş fi lăsat să faci ce vrei tu, acum ai fi exersat încă bucata de la prima lecţie şi nici măcar n-ai fi fost în stare s-o

interpretezi aşa cum trebuie. Nu mă interesează să te văd interpretând o piesă. Mă interesează cum interpretezi!" - am spus eu terminând de relatat povestea. Aici am ajuns cu gândul.

Cel Mai Mare Specialist s-a uitat la mine în tăcere înainte de a-mi răspunde. Era vizibil emoționat şi începu să se agite şi să gesticuleze în timp ce vorbea.

– Este o poveste fantastică - spuse el. E grozavă. Nu numai că arată că dacă înveți un om ... ei bine ... ca şi când ai învăța pe cineva să pescuiască în loc să-l hrăneşti cu un peşte. Atunci când îl înveți să pescuiască îl hrăneşti de fapt pentru toată viața şi nu doar cu o masă.

Însă această poveste ilustrează şi procesul de extindere a capacităților individuale - continuă el. Adică depăşirea zonei „de confort". Acel student a ajuns mult mai departe decât ar fi putut ajunge fără să fie ajutat. Ce profesor uimitor a avut! Aş vrea să am şi eu o asemenea persoană în afacerea mea de Network Marketing!

– Ce persoană? - apăru Rachel în cameră, după care îl întrebă pe soțul ei: Gata de plimbare?

Era îmbrăcată în nişte blugi, o cămaşă şi nişte pantofi de sport uzați Keds. Arăta ca o adolescentă.

– Desigur, mă duc să mă schimb şi cobor imediat - spuse el. Era încă îmbrăcat în *sarong*. Am observat că şi eu eram la fel.

– Nu e nevoie - spuse ea şi îi aruncă o pereche de blugi, nişte tenişi şi o pereche de şosete.

– Grozav - spuse el. Mă duc să mă îmbrac atunci. Spune-i şi lui Rachel povestea, apoi hai cu noi la o plimbare, bine?

M-am uitat către Rachel.

– Te-a întrebat ceva! - a spus ea.

Am arătat către sarongul cu care eram îmbrăcat.

– Of - spuse ea. Hainele tale sunt încă în baie, nu-i aşa?

– Aşa e - am spus eu.

– Haide - spuse ea făcându-mi semn să o urmez. Hai să mergem după haine şi poți între timp să-mi spui povestea.

– Bine - am fost eu de acord.

În timp ce gazda mea intră în mica baie de lângă camera cu masa de biliard, eu am pornit cu Rachel pentru a-mi recupera hainele şi i-am relatat şi ei povestea.

A reacționat şi ea cam în acelaşi fel ca şi el: „Ce poveste grozavă!"

– Poți să-mi spui mai multe despre educarea instructorilor? - am întrebat eu când am ajuns la baie.

Mi-am ridicat hainele şi cred că arătam destul de pierdut, pentru că nu vedeam nici un loc unde m-aş fi putut schimba. Rachel mi-a zâmbit, a arătat către hainele pe care le țineam în mână şi a spus:

– Te rog!

A ieşit să aştepte afară, lăsând uşa întredeschisă pentru a ne putea continua discuția.

În timp ce mă schimbam, ea mi-a explicat despre educarea instructorilor, vorbind tare pentru ca eu să o pot auzi.

– Ai văzut vreodată un maestru de karate spărgând mai multe lemne sau cărămizi? - strigă ea.

– Da - am răspuns eu.

– Poți să-ți dai seama unde îşi concentrează el toată energia?

– Spre centrul cărămidei din mijloc - am gândit eu cu voce tare.

– Nu. Aşa ar părea logic, însă este un răspuns greşit. El îşi direcţionează întreaga energie către un punct ce se află puţin mai jos de ultima cărămidă. Acela este scopul său ... Astfel maestrul de karate se asigură că forţa loviturii va penetra toate obstacolele întâlnite în cale.

Desigur, trebuie să-i înveţi pe oameni să folosească produsele şi să le recomande cu căldură altora, ei trebuie să fie la cunoştinţă cu planul de compensaţii şi, mai mult decât atât, trebuie să aibă un respect deplin şi mândrie faţă de Network Marketing ... toate aceste lucruri sunt importante. Însă mai mult decât orice, ei trebuie să fie învăţaţi să-i înveţe pe alţii cum să reuşească.

Am ieşit din baie, îmbrăcat în hainele mele şi tonul vocii ei deveni unul normal.

– Acesta este altruismul pe care aproape toţi liderii din afacerea noastră îl posedă.

Ştii ce înseamnă să-ţi asumi responsabilităţi pentru ceva sau cineva? Este ca şi cum te-ai ridica în apărarea cuiva, ca şi luptătorii reginei, pe vremuri, atunci când cavalerii erau curajoşi. În afacerea noastră trebuie să-ţi asumi responsabilităţi pentru persoana pe care o sponsorizezi. Pentru că o îndrumi către succes.

Cel mai scurt şi mai direct drum către succes pentru aceasta este *să fie învăţată să înveţe mai departe.*

Adevărul este că îi înveţi atunci să lupte pentru alţii, să-şi asume responsabilităţi pentru oamenii lor. Acest lucru l-a făcut şi profesorul din povestea ta - spuse ea indicând către mine.

Continuându-ne drumul, Rachel adăugă:

– S-a ridicat în apărarea a ceea ce era mai bun la studentul său. Câteodată acest lucru înseamnă să-ţi pui oamenii la multă

muncă. Câteodată această extindere a limitelor individuale doare, în special atunci când mintea ta nu este flexibilă sau obişnuită cu un astfel de lucru.

Acesta este un alt beneficiu al eforturilor concentrate asupra deprinderilor gândurilor tale. Te obişnuieşti să-ți extinzi limitele în funcție de scop. Îți asigură o minte flexibilă - spuse ea în timp ce tocmai ajunsesem în fața uşii, locul unde ne aştepta soțul ei.

– Deci, ți-ar plăcea să-l ai pe profesorul din poveste în rețeaua ta? - l-a întrebat ea.

– Desigur, ție nu? - a întrebat gazda mea.

Apoi, ea l-a împuns uşor în piept cu un deget şi i-a spus:

– Eu îl am deja!

L-a pupat pe obraz mârâind jucăuş, a deschis uşa de la intrare şi a spus:

– Să mergem, domnilor!

Capitolul Paisprezece

Care este următorul tău pas?

Soarele aproape că apusese în întregime, atunci când am luat-o cu toții pe drumul şerpuitor, străjuit de copaci, care ducea undeva departe de casă.

Era o seară plăcută. Frunzele noi ale copacilor tremurau în timp ce vârfurile lor şi crengile ce le susțineau dansau pe ritmul binevenitelor bătăi de vânt.

Reflectam din nou la lucrurile pe care le făcusem, auzisem sau văzusem în ultimele două zile. Două zile! O perioadă care a trecut de parcă ar fi fost o săptămână. Chiar mai mult!

M-am uitat spre cei doi, care mergeau ținându-se de mână. Reprezentau cuplul perfect: frumoşi, puternici, bogați, ... şi totuşi atât de naturali, atât de umani, la fel cum îmi doream şi eu să fiu.

Am simțit deodată nevoia de a fi cu soția mea Kathy şi cu copiii.

„Dumnezeule, ce mult îi înşelasem pe aceştia!” - m-am gândit eu. Mă îndepărtasem, mă ascunsesem de ei ca şi cum m-aş fi ascuns de toate lucrurile din viața mea.

Am oftat şi am privit în jos în timp ce mergeam.

– E dus pe gânduri - comentă Rachel.

– Într-adevăr - replică soțul ei.

– Dar de ce priveşte în jos? - întrebă Rachel.

– Şerpi - spuse soțul ei. Vrea să ne apere de şerpi.

Am izbucnit în râs.

– Noi obiceiuri, noul meu prieten - spuse Rachel. În clipa în care îți dai seama că începi să gândeşti ca mai demult, adăugând greutate celuilalt talger, proiectează-ți în minte filmul tău şi alege o scenă, oricare ar fi ea.

– Off, - am oftat eu din nou - e chiar atât de uşor?

– Da, domnule - spuse ea. Doar că ai nevoie de timp. Aminteşte-ți câtă vreme i-a trebuit talgerului celuilalt să devină atât de greu.

– Da, înțeleg - am spus eu.

– Mai este o chestiune - adăugă Cel Mai Mare Specialist. Față de cine îți iei tu angajamentele?

– Față de soția mea. Față de copiii mei. Față de mine însumi. Şi îmi iau angajamentul de a reuşi în această afacere - am spus eu privindu-i.

– Deci, care este următorul tău pas? - mă întrebă el.

– Uf! - am oftat eu din nou, lăsând tot aerul să-mi iasă din plămâni.

Trăgând din nou aer în piept, mi-am lăsat capul pe spate şi am închis ochii. Un potop de imagini apăru în fața ochilor mei.

Am văzut scene în care apăream purtând discuții aprinse şi entuziaste cu alți oameni (persoane cu care îmi era greu să vorbesc în realitate, dintr-un soi de teamă). Printre ei se aflau şeful meu de la serviciu, tatăl lui Kathy, un tip foarte ferm şi alții, necunoscuți, vechi prieteni, oameni care n-aş fi crezut că ar putea fi interesați de Network Marketing. Vorbeam cu toți acum, uşor, fără efort, cu succes şi toți mă plăceau pentru acest lucru. Mă admirau, mă respectau şi aveau încredere în mine.

Am deschis ochii în întunericul ce se lăsa în jurul meu şi alte imagini au apărut în mintea mea. Apăreau fără încetare. Nu trebuia să fac nimic pentru a le încuraja.

M-am gândit la ideea de a fixa întâlniri cu soția şi cu copiii mei, la ideea de a-i lăsa pe copiii mei să mă învețe să mă distrez, împreună cu ei, dar şi singur. M-am văzut jucându-mă împreună cu copiii mei, rostogolind la vale un morman de frunze uscate, apoi m-am văzut în parcul Disney, simțindu-mă bine alături de copiii mei, făcând fotografii cu personajele Disney, cu Mickey Mouse, cu Goofy ... M-am văzut împreună cu ei, luând în piept apa mării ... jucându-ne în zăpadă ... făcând diferite lucruri ... luând lecții de schi ... vânând licurici ... râzând ... îmbrățişându-ne ... ținându-ne de mâini ... citindu-le poveşti ... sărutându-i de noapte bună.

Au fost imagini cu întâlniri între mine şi Kathy pentru o cină romantică, în stil italienesc, sau pentru un weekend petrecut în afara oraşului ... O vedeam îmbrăcată în haine noi, luminoase, minunate, arătând trăsnet ... oamenii se opreau şi nu-şi mai luau privirea de la ea ... mă simțeam mândru şi norocos. Este atât de minunată ... atât de iubitoare ... şi atât de puternică.

M-am văzut împreună cu ea vizitând Europa. Am văzut pe degetul ei inelul mare, verde-luminos de smarald, pe care şi-l dorise dintotdeauna. Am văzut-o mai fericită ca niciodată ... simțindu-se bine ... fiind mai apropiată de mine ... discutând mai mult împreună ... împărțind mai mult dragostea.

M-am văzut pe mine pe vremea când locuiam în Cambridge, râzând cu prietenii mei, jucându-ne cu acele noi şi greoaie calculatoare, fiind un adevărat pionier. Voiam să simt asta încă o dată şi o voiam acum, în acest moment. Voiam să am acel simțământ de a face ceva la care puțini oameni îndrăznesc să viseze, şi asta cu plăcere şi cu voioşie ... s-o fac să fie un joc glorios al descoperirii şi imaginației.

M-am văzut îmbrăcat în costume noi, italieneşti şi englezeşti, cu butoniere autentice, făcute din cel mai fin şi elegant material. Arătam fantastic! Aveam o cravată deschisă la culoare, batiste asortate ... eram elegant ... aveam un ceas Rolex de aur la mână ... toată lumea îmi strângea mâna ... vedeam cu coada ochiului cum lumea îşi dădea coate când mă vedea, vorbea despre mine ... despre cât de prosper eram ... despre cât de grozav eram ... despre faptul că meritam această soartă ... şi despre faptul că şi ei îşi doreau să fie ca mine.

Mi-am imaginat că mă aflam în Japonia, în oraşul Nara, pe strada frumoasă, mică, pietruită, în fața casei dragi lui Kazuko. Simțeam liniştea grădinii ei ... veşnicia ei ... libertatea şi pacea pe care mi-o sugera. Mă simțeam acasă în acele locuri, în cealaltă parte a lumii.

Îmi plăcea s-o am prietenă pe Kazuko. M-am văzut călătorind prin lumea întreagă, în China, în Rusia ... în diferite

locuri, stând de vorbă cu prieteni ... fiind binevenit ... prețuit ... cinstit.

Mi-au trecut prin minte imagini cu mine vorbind despre Network Marketing în fața multor oameni: stăteam împreună cu ei şi le vorbeam sincer. Răspundeam la toate întrebările puse de ei. M-am văzut învățându-i pe alții ... venindu-le în ajutor ... ținând la ei ... împlinindu-le visurile ... apoi arătându-le căile prin care puteau să-şi atingă țelurile la care nu îndrăzniseră să spere până atunci. M-am văzut ca o sursă de inspirație pentru oameni ... ca o dovadă că şi ei puteau reuşi ...

„Uitați-vă la mine", m-am văzut eu spunându-le, „dacă eu pot s-o fac, dacă eu pot să am succes, atunci asta înseamnă că puteți şi voi ..."

„Haideți ..."

„Trebuie doar să vă schimbați mentalitatea ..."

„Trebuie doar să fiți conştienți că puteți să vă schimbați modul de viață ..."

„Haideți ... Haideți cu mine ..."

M-am oprit din mers şi am privit în jurul meu.

Eram singur.

M-am uitat înapoi pe drum, însă nu se mai vedea nimeni în zare. Am zâmbit ... şi am oftat.

„Ştiau ...", m-am gândit eu.

„Ştiau."

Am păşit de-a lungul aleii întunecoase, alternând imaginile şi sunetele formelor specifice unui amurg la țară cu parada imaginilor care îmi treceau prin minte.

Am ajuns în parcarea de la sfârşitul aleii care era inundată de lumină. Sub ştergătoarele de parbriz ale maşinii mele era un bilet. M-am îndreptat către maşină, am scos biletul şi l-am citit.

> *Eşti binevenit să-ți petreci noaptea aici; patul îți este pregătit. Ne-am gândit însă că poate ai vrea să te întorci acasă la familie. Ai un termos cu ceai fierbinte pe scaunul din maşină. Te va ajuta să stai treaz şi să fii atent la drum.*
>
> *Vino la hotel joia viitoare. Eu voi fi invitat să vorbesc. Poți să mă suni când doreşti. Eşti o persoană deosebită pentru noi.*

Am privit cu încântare casa. Mi-am pus mâinile în şolduri, m-am înclinat aşa cum o văzusem făcând pe Kazuko şi am rostit cu voce tare:

– Vă mulțumesc ... tuturor, mult mai mult decât aş putea vreodată s-o redau în cuvinte.

„Da”, m-am gândit eu în sinea mea în continuare, „vreau foarte mult să mă reîntorc la familia mea.”

M-am urcat în maşină şi am pornit spre casă.

CAPITOLUL CINCISPREZECE

Începutul

A fost un weekend de pomină, m-am gândit eu joia viitoare în timp ce-mi conduceam maşina către hotel după orele de serviciu. Dacă cineva ar fi prezis lucrurile care mi s-au întâmplat, nu l-aş fi crezut defel. Însă atunci am început să cred că totul era posibil.

„Ceea ce mintea ta poate închipui, tu poţi înfăptui!"

Cine a spus oare acest lucru, Clement Stone ... ? ... sau Napoleon Hill? ... sau poate doar eu?

Un lucru era sigur: eram convins că singurul lucru pe care trebuie să-l faci este *să începi* să crezi şi astfel vor urma şi realizările, una după alta.

Sâmbăta trecută, pe drumul către casă, venind de la Cel Mai Mare Specialist, începusem să înclin talgerele fiecărei balanţe pe care o aveam în minte în favoarea mea şi asta pentru *totdeauna.*

Copiii dormeau când am ajuns acasă, însă Kathy era trează şi am discutat împreună până dimineaţa despre weekendul petrecut

de mine, despre vechile şi noile mele convingeri, despre vechile sale obiceiuri pe care le voia schimbate cu altele noi ... Nu mai petrecusem o noapte atât de plină de pe vremea când îi făceam curte.

Deşi eram mort de oboseală din pricina nesomnului, acea duminică a fost o zi fantastică pentru mine. Am pornit spre un loc deosebit, pe care eu şi Kathy îl cunoşteam de când ne-am mutat pe aceste meleaguri. Am făcut drumeţii prin pădure. Copiii alergau pe lângă noi, se lăsau duşi în spate şi apoi alergau din nou înaintea şi înapoia noastră. Am fost şi la un iaz pe care îl descoperiserăm cu mult timp în urmă şi unde am înotat acum cu toţii, bălăcindu-ne, aruncând copiii în aer. Nu-mi amintesc să mă mai fi simţit atât de liber ... atât de relaxat ... atât de confortabil în sânul familiei.

Am fost cu toţii la restaurantul italienesc unde Cel Mai Mare Specialist m-a invitat la cină în acea seară. Chelnerul şi-a amintit de mine. Şeful localului m-a recunoscut şi mi-a spus că îi pare bine să mă vadă din nou. Kathy s-a uitat la mine şi a ridicat din sprâncene. Îmi plăcea la nebunie!

N-o să credeţi ceea ce am să vă spun în continuare! Vă mai amintiţi că eu eram acela care nu reuşeam să sponsorizez pe nimeni? Ei bine, ia ghiciţi! Am reuşit în acea săptămână să sponsorizez *trei persoane*! Da, da ... *trei*! În seara aceasta doi dintre ei veneau la întâlnire şi fiecare avea un invitat. Vorbesc serios.

Dar am uitat ceva. Una dintre persoanele pe care le-am sponsorizat a fost chiar şeful meu!

Intrase în biroul meu cu o zi înainte, chiar înaintea pauzei de prânz şi mi-a spus:

– Omule, nu ştiu exact ce fel de produse consumi, însă vreau şi eu chiar acum!

Am râs şi i-am spus că dacă îmi face cinste cu prânzul îi voi face plinul pentru un an. L-am recrutat acolo, pe loc, imediat.

Lucrurile au început să meargă din ce în ce mai bine. Şeful meu mi-a spus că era interesat de Network Marketing de câțiva ani, însă auzise opinii diferite cu privire la această afacere şi nu o înțelesese prea bine până nu i-am explicat-o eu. Mi-a spus că a lucrat ca profesor la terminarea facultății, însă salariul era prea mic, iar tot ceea ce ar fi dorit el să predea oamenilor erau lecții despre cum să reuşeşti în viață.

– Cred că Network Marketing este o afacere perfectă - mi-a spus el. Cum şi când pot să încep activitatea?

Extraordinar! Totul era *extraordinar.*

Adevărul e că viața mi se schimbase cu 180 de grade în doar cinci zile.

Am tras maşina în fața intrării principale a hotelului. Chris, portarul pe care îl cunoscusem în urmă cu o săptămână, apăru şi îmi deschise uşa, înainte ca eu să opresc motorul.

L-am salutat şi l-am întrebat dacă poate să-mi parcheze maşina în spatele camionetei gri, iar el a spus că va face acest lucru cu plăcere. L-am mai întrebat dacă vorbea serios despre intenția lui de a pleca în Japonia, iar el mi-a spus că vorbea cât se poate de serios, aşa că l-am invitat la un prânz sau o cină cândva pentru a discuta despre planurile lui. Mi-a spus că i-ar face mare plăcere să ne întâlnim, iar apoi ne-am strâns mâinile de rămas bun.

Am intrat în salonul hotelului căutând cu privirea noii mei distribuitori şi invitaţii lor. Ajunseseră deja, împreună *cu alte două persoane*! Am devenit atât de absorbit de discuţia mea cu ei încât nu l-am observat pe bărbatul care stătea lângă mine, până când, la o pauză în conversaţie, am auzit o voce familiară spunând:

– Scuză-mă, vreau doar să te salut şi să-ţi spun că arăţi foarte bine.

Am îndreptat o mână către el, însă a evitat-o şi m-a îmbrăţişat cu putere, apoi m-a tras puţin deoparte şi m-a privit.

– Arăţi fantastic! - a spus el. Ce faci?

– Mă simt chiar mai bine decât arăt - am spus eu şi în vocea mea se citea euforia momentului.

Dădu din cap aprobator şi izbucni într-un râs specific lui.

– Cred şi eu - spuse el dezvelind un zâmbet şi mai larg.

– Hai să-i cunoşti pe prietenii mei - am insistat eu, iar el m-a ascultat.

Le-am făcut tuturor cunoştinţă cu el şi am putut să-mi dau seama după expresia feţei lor că prezenţa lor la prima întâlnire şi ocazia de a-l cunoaşte pe Cel Mai Mare Specialist Din Lume era ceva mai mult decât s-ar fi aşteptat. Era grozav! M-am îndepărtat puţin, în timp ce el le-a urat bun venit şi a început să le pună întrebări. S-a uitat de câteva ori la mine cu o privire aprobatoare şi dând uşor din cap, semn că tocmai aflase că eu eram sponsorul lor şi că erau emoţionaţi să fie la această întâlnire.

Mă simţeam grozav!

S-a întors către mine şi mi-a pus o mână pe umăr:

– Înveţi foarte repede, prietene!

– Am avut un profesor minunat! - am replicat eu.

– Mulțumesc, - a spus el cu căldură în glas, strângându-mă de umăr. Acum, - a spus el trăgând adânc aer în piept şi zâmbind - eşti pregătit să-ți depăşeşti profesorul?

M-am uitat în ochii lui. Nu puteam să citesc expresia acestora şi ştiusem că n-am să pot. Am închis ochii şi am tras adânc aer în piept. În mintea mea au apărut nenumărate imagini pline de viață care mă arătau pe mine în rolul unui lider capabil, dinamic şi puternic.

– Sunt pregătit! - am spus eu deschizând ochii şi uitându-mă la el.

– Bine! - a spus el. Începe întâlnirea. Să ne aşezăm.

Întâlnirea a fost una dintre cele mai bune la care am participat. A fost o întâlnire plină de vitalitate, de umor şi de voie bună. Aceste elemente s-au transmis de la un prezentator la altul, iar eu îmi puteam da seama după expresia fețelor invitaților mei că aceştia găseau întâlnirea interesantă, atrăgătoare şi că nu le părea rău că se aflau acolo.

În cele din urmă a fost anunțat şi Cel Mai Mare Specialist în Network Marketing din Lume, iar lumea s-a ridicat şi l-a aplaudat pe acesta în picioare, într-un cor de fluierături şi ovații tipic americane.

El s-a aşezat în fața grupului, mulțumind pentru aplauze. După ce aplauzele au încetat şi lumea s-a aşezat, a rămas în tăcere pentru un timp îndelungat, uitându-se spre noi. Părea că vrea să se familiarizeze cu aspectul fiecăruia dintre cei aflați în cameră.

În cele din urmă vorbi.

– În această seară am să vă arăt secretul succesului! - începu el discursul.

Dacă m-ați ascultat *cu atenție* ați observat că am spus că *vă voi arăta* secretul succesului şi nu că vi-l voi *spune.*

Ați auzit cu toții de multe ori vorbindu-se despre secretul succesului şi pentru unii din voi acest lucru a făcut diferența în viețile voastre, însă pentru cei mai mulți dintre noi, doar a auzi ceva nu este de ajuns.

Mulți dintre voi ați citit despre secretul succesului, de asemenea. Şi deşi mulți dintre voi ați câştigat ceva din ceea ce ați citit, acea singură informație nu a fost de ajuns pentru a vă schimba modul de viață.

Vă mai amintiți, copii fiind, cum ați învățat primii paşi sau să mergeți pe bicicletă?

Vi s-a arătat cum să faceți aceste lucruri.

Îi vedeați pe cei mari mergând. Vedeați cum se face acest lucru. Apoi, cineva a păşit alături de voi, v-a ajutat, v-a ridicat atunci când cădeați, în tot acest timp ținându-vă de mână, astfel încât mai devreme sau mai târziu, ați reuşit să porniți pe drumul vostru, mişcându-vă picioarele şi umblând.

Erați, în sfârşit, liberi!

Cineva v-a pus pe o bicicletă şi a alergat alături de voi, ținând şaua, în aşa fel încât să nu căderi şi v-a arătat cum se merge pe bicicletă. Şi, într-o zi, poate câteva minute după ce vi s-a arătat pentru prima dată, poate după câteva ore sau chiar zile, ați reuşit să mergeți pe acea bicicletă. Bicicleta s-a clătinat. Vi s-a făcut frică, însă, în cele din urmă ați reuşit să mergeți pe ea fără ajutor.

Erați, în sfârşit, liberi!

În fiecare din aceste situații, deşi ştiați multe despre mersul pe două picioare sau despre mersul pe bicicletă, aceste cunoştințe nu v-au fost de ajuns. Ştiați cum se face, dar nu puteați s-o faceți încă. Acea informație nu era de ajuns. De fapt, ceea ce ştiați, nu vă era de prea mare folos.

Privind din nou aceste fapte, ați putea trage concluzia că ceea ce nu ştiați constituia secretul. Că odată ce ați fi aflat acest lucru pe care încă nu-l cunoşteați, ați fi reuşit să umblați sau să mergeți pe bicicletă.

Însă dacă vă gândiți mai profund, veți descoperi că secretul mersului în două picioare sau pe bicicletă nu consta în ceea ce ştiați şi nu era nici ceea ce credeați că nu ştiți. Acel secret zăcea undeva într-un spațiu vast de cunoştințe neexplorate, adică ceea ce eu am învățat să numesc „ceea ce nu ştii că nu ştii”.

Sper că mă înțelegeți. Este în fapt o idee foarte simplă, însă ea constituie cea mai puternică sursă de creativitate şi energie pentru realizările noastre la care poate apela fiecare dintre noi.

Mersul în două picioare şi mersul pe bicicletă se referă amândouă la *echilibru.* Echilibrul nu este un bun pe care îl poți *avea,* nu este o posesie. Nu este ceva pe care poți să-l *faci,* precum mişcarea unui obiect, deşi este nevoie de amândouă aceste lucruri pentru a realiza echilibrul.

Echilibrul este *o stare a firii.*

Ori te afli în această stare, ori nu. Ori *eşti* în echilibru, ori nu; ori mergi, ori cazi; ori mergi pe bicicletă, ori intri cu ea în copac. Echilibrul este cheia.

Odată ce atingi starea de echilibru, deții secretul. Nimeni n-o să poată să ți-l ia vreodată. Nu poate fi pierdut sau furat. Nici

măcar nu poate fi uitat, deşi pot exista momente când nu-ți mai aminteşti că-ți aminteşti, dar acestea nu durează mult timp.

Privi iscoditor asistența şi întrebă:

– Deci, de ce vă spun eu vouă aceste lucruri? Unii dintre voi îşi pun această întrebare! - continuă el, în timp ce râsul său răsună în toată încăperea. Se vede pe fețele unora dintre voi că aşa e!

Bine! Vă vorbesc despre aceste lucruri ... despre faptul că vi s-a arătat cum se fac unele lucruri ... despre „ceea ce nu ştii că nu ştii" ... despre echilibru ... pentru că succesul, faptul de a avea succes şi de a întreprinde lucruri pline de succes este totuna cu dobândirea echilibrului. Este o stare a firii.

Ori ai succes, ori ba. Nu există cale de mijloc. E un examen pe care îl treci sau îl pici. Negru ori alb; culoarea gri nu există!

Deci, sunteți nişte oameni de succes? Da sau nu?

Da sau nu?

Făcu din nou o pauză şi păru din nou că ne cercetează pe Fiecare. Mi-am pus şi eu întrebarea adresată de el: „Da sau nu?" Eram eu un om de succes? Am răspuns imediat, cu voce tare:

– Da!

Se uită direct la mine.

– Ai răspuns „da"? - m-a întrebat el, coborând de pe podium pentru a fi mai aproape de mine.

– Vrei te rog să te ridici? - îmi ceru el.

M-am ridicat.

– Eşti un om de succes! - spuse el. E un lucru minunat. Spune-mi, când ți-ai dat seama de acest lucru?

– Duminică - am spus eu.

– *Duminica aceasta?*

– Da - am râs eu. Duminica aceasta. Puteam să aud chicotelile publicului din spatele meu.

– Te rog, vino pe scenă şi povesteşte-ne ce s-a întâmplat atunci! - m-a rugat el.

Am tras adânc aer în piept şi l-am privit. Mi-a zâmbit şi m-a încurajat să vin alături de el pe scenă. În cele din urmă, m-am urcat pe scenă şi m-am aşezat lângă el.

M-a prezentat publicului, a cerut un microfon pentru mine şi în timp ce acesta îmi era adus le-a relatat tuturor împrejurările în care ne-am întâlnit.

Le-a povestit despre omul pe care îl văzuse pentru prima dată cu o săptămână în urmă, stând ascuns în spatele încăperii.

A relatat cu lux de amănunte felul în care îi descrisesem eu afacerea mea, felul în care mă simţeam eu faţă de ea şi planurile mele de viitor de atunci, adică faptul că nu mai departe de joia trecută mă aflam la „ultima mea întâlnire”: voiam să părăsesc afacerea.

Le-a spus despre succesul pe care îl realizasem deja, faptul că sponsorizam persoane noi şi că aceştia erau acum invitaţii mei în salonul hotelului.

I-a descris pe invitaţii mei, a spus că ei păreau emoţionaţi şi entuziasmaţi de faptul că erau prezenţi aici, a povestit cum aceştia i-au spus că descoperirea sistemului Network Marketing şi a unui loc cu oameni care îşi onorează valorile personale le oferea un mod de a-şi împlini scopurile vieţii, lucru ce îl căutau de câţiva ani buni.

A vorbit publicului despre scopul vieții mele așa cum i-l împărtășisem eu, despre lucrurile pe care le prețuiam și despre ce însemnau ele pentru mine.

Pe măsură ce înainta în discuție, eram mișcat de mândria evidentă cu care vorbea despre mine. Ochii mi s-au umplut de lacrimi și am fost nevoit să-mi ridic ochelarii pentru a le șterge. Nimeni nu mai spusese vreodată astfel de lucruri despre mine. Și cu siguranță nu în fața a câtorva sute de persoane.

A spus că eu eram „... o sursă de inspirație pentru el".

A spus că era „... mândru de mine".

M-a numit „... un tânăr maestru".

– V-am promis că vă voi arăta secretul succesului, a adăugat el în continuare.

Și-a pus o mână pe umerii mei, și-a îndreptat cealaltă mână către mine și a spus:

– *Iată-l!*

Tăcerea din încăpere mă copleșea și nu mai reușeam să disting fețele celor care mă priveau insistent.

Aveam senzația că mă prăbușesc și totuși știam că eram în picioare ... pluteam ... deși mă aflam în continuare nemișcat pe scenă.

O imagine se strecură în mintea mea. Era o imagine foarte clară și luminoasă. O cameră plină de oameni, văzută de pe o scenă. Eu eram cel care privea de pe scenă. Oamenii aplaudau și ovaționau în picioare. Le oferisem lucrul care le-a schimbat viața ... care i-a emoționat ... care le-a dat forță ... care i-a inspirat ... și acum îmi mulțumeau pentru asta. Veneau pe scenă către mine. Îmi

strângeau mâna. Îmi mulțumeau. Îmi spuneau ce mult au însemnat pentru ei vorbele mele.

O femeie s-a remarcat în mod deosebit. Ea m-a prins de ambele mâini şi mi-a spus:

– Îți mulțumesc, îți mulțumesc că mi-ai arătat scopul vieții mele ... că m-ai ajutat să cred în mine.

Am fost scos din filmul meu de mâna Celui Mai Mare Specialist, care mă strânse de umăr şi apoi îmi dădu drumul. S-a tras puțin înapoi şi m-a privit, spunându-mi:

– Eşti o persoană deosebită pentru noi. Acum, arată-le drumul spre succes! - după care a coborât de pe scenă.

Într-o clipă oamenii s-au ridicat în picioare şi au început să aplaude. Oamenii îmi strigau numele şi ovaționau. Eram uluit. Îmi amintesc că mi-am întins brațele şi le-am mulțumit, zâmbind şi spunând:

– Vă mulțumesc. Vă mulțumesc foarte mult.

Privind pe deasupra mulțimii care aplauda entuziastă în picioare, l-am zărit în partea din spate a camerei, lângă uşă. Ochii ni s-au întâlnit. Mi-a zâmbit. Iar peste toate ovațiile şi aplauzele din cameră am putut să aud râsul său exploziv. Mi-a făcut cu mâna şi a ieşit din încăpere.

Extraordinar!

Epilog

Dacă aş fi în locul vostru, presupun că aş vrea să ştiu cum au decurs lucrurile pentru mine în continuare. Viața mea a luat o turnură spectaculoasă şi, chiar dacă probabil v-ați aşteptat la asta, mie mi se pare şi acum un lucru extraordinar.

Acea seară de joi de acum cinci ani a fost prima dintr-o serie de nenumărate, minunate seri în care am avut ocazia să le arăt oamenilor drumul către succes.

Acesta este modul în care îmi câştig acum existența.

Afacerea mea Network Marketing a prosperat de atunci înainte. Am ajuns să construiesc o rețea internațională. Lucrez acum la cea de a treia carte a mea, primele două fiind cotate drept „best-seller" de specialitate. Deşi este greu de făcut un calcul aproximativ, pot să afirm acum cu tărie că am schimbat viețile a milioane de oameni în bine. Aceasta este o binecuvântare şi mă consider un om foarte norocos.

Am realizat succese uimitoare în toate aspectele vieții mele. Relațiile şi parteneriatele mele, în special cele cu familia şi cu prietenii mei constituie cea mai mare sursă de satisfacție a vieții mele.

Sunt un om bogat, fiind multimilionar. Am vizitat Japonia, China şi Rusia şi alte multe locuri la care nici măcar nu visasem înainte.

Am vizitat şi parcul Disney - vă mai amintiți ce mult îmi doream să-mi duc copiii acolo? Acum mergem de două ori pe an, însă nu doar împreună cu copiii noştri. Kathy şi cu mine avem în grijă 50 de copii care fac parte dintr-un program de protecție a copiilor victime ale abuzurilor din oraşul nostru în care sunt şi eu implicat alături de structura mea Network Marketing. Proprii mei copii au rolul de gazde, iar lucrul acesta îi încântă, la fel ca şi pe mine.

„O viață de basm, lipsită de griji?", vă gândiți probabil.

Nici pomeneală! Adevărul e că am avut şi eu dificultățile mele, care nu au fost puține.

Pe măsură ce visurile şi realizările mele creşteau, se înmulțeau şi piedicile din calea mea. Însă pe acest drum am învățat o lecție de viață care mi-a dăruit mai multă libertate decât aproape orice lucru învățat de-a lungul vieții:

> *Noi suntem cei care credem că problemele noastre sunt un lucru rău.*

Nu numai că noi credem că problemele noastre sunt un lucru rău şi nu este numai un sentiment sau un gând pe care ni-l asumăm ca fiind adevărat, acesta este un mod de viață al ființei omeneşti.

De obicei nu suntem conştienţi de el, aşa cum nu sunt nici peştii conştienţi de apa în care trăiesc.

Problemele sunt un lucru rău, aceasta este opinia generală. Cu această idee creştem. Ne naştem ... mâncăm ... respirăm ... iar problemele noastre sunt un lucru rău.

Dar cum ar fi dacă problemele noastre nu ar fi nici un lucru rău, nici un lucru bun?

Cum ar fi dacă ele ar exista pur şi simplu, fără a fi catalogate în vreun fel?

Şi cum ar fi dacă, datorită faptului că problemele sunt doar nişte lucruri care se întâmplă, am putea să le transformăm în orice am vrea noi, în orice ne-ar ajuta sau ne-ar întări la momentul respectiv?

Cum ar fi dacă de fiecare dată când apare o problemă noi am decide să o primim cu voie bună?

La un moment dat, atunci când m-am săturat să privesc problemele mele ca fiind un lucru rău, m-am decis să le privesc aşa cum le-a descris Richard Bach în minunata sa carte, „Iluzii”:

> *„Toate problemele întâlnite îţi oferă câte un dar. Îţi faci probleme pentru că ai nevoie de darurile oferite de ele.”*

Ziua în care am început să privesc problemele mele ca pe nişte daruri a fost ziua în care viaţa mea a devenit o sărbătoare continuă.

Aş putea să mai scriu încă o carte despre darurile uimitoare pe care le-am primit începând cu acea seară când l-am întâlnit pe Cel Mai Mare Specialist în Network Marketing din Lume, seară hotărâtoare pentru destinul meu.

Vă întrebați dacă în cele din urmă am cumpărat casa în care locuia?

Da, am cumpărat-o. Poate vă amintiți viziunea mea în care apăream stând în biroul lui împreună cu o tânără, la fel cum a stat şi el alături de mine cu mult timp în urmă. Acest lucru s-a întâmplat în realitate de multe ori de atunci.

Vă întrebați probabil dacă ne mai vedem? Da, am rămas prieteni, iar familiile noastre sunt apropiate.

S-au mutat acum doi ani pe o plantație din Kauai, în insulele Hawaii. Acolo petrecem Crăciunul împreună în fiecare an. Bobby studiază în Germania. Rebecca nu a vrut să urmeze cursurile unei facultăți şi predă cursuri de echitație în Virginia. Kazuko face tot timpul drumul dintre Nara şi Hawaii. Toată lumea este sănătoasă şi fericită. Este exact aşa cum vă aşteptați şi voi să fie.

Când am început să scriu această carte, am sperat că voi reuşi să vă spun povestea aşa cum s-a întâmplat ea în realitate. Acum simt că am reuşit acest lucru, însă totuşi mai am o întrebare.

Sunteți oare acum absolut convinşi de puterea incredibilă pe care o aveți de a vă schimba mentalitatea?

Sunteți conştienți de impactul uriaş pe care acest lucru l-ar avea în viața voastră şi în viețile a nenumărați oameni cu ale căror vieți vă intersectați?

Sper din toată inima că răspunsul vostru va fi mai devreme sau mai curând „Da!”, odată ce veți înțelege incredibila putere creativă şi libertatea de care vă puteți bucura să trăiți, aşa cum veți alege să credeți de cuviință.

Ştiu că voi nu îl aveţi pe Cel Mai Mare Specialist lângă voi. Nu e nici o problemă. Aveţi însă această carte şi chiar mai mult, aveţi toate celelalte cărţi şi casete şi îi mai aveţi şi pe acei oameni minunaţi care stăpânesc secretul succesului. Ei pot fi întâlniţi pretutindeni, iar scopul vieţii lor este de a dezvălui secretul. Sunt nişte mentori care stau ascunşi, aşteptându-vă pentru a vă putea servi. Tot ceea ce aveţi de făcut este să arătaţi că sunteţi pregătiţi, iar ei se vor arăta de îndată.

„Atunci când elevul este pregătit ...”
Elevii mei vin la cursuri întotdeauna acum.

Vă mulţumesc pentru că mi-aţi citit cartea. Acum aş vrea să vă împărtăşesc un mic secret, pentru ca voi să ştiţi că el mi-a fost de nenumărate ori folositor, odată ce mi-a fost dezvăluit.

Acum că aţi terminat de citit cartea, citiţi-o încă o dată. Apoi citiţi-o şi pentru a treia oară. Eu am citit „Să-i învăţăm pe copii ...” de cel puţin 20 de ori după ce am văzut-o pentru prima dată în casa Celui Mai Mare Specialist în acea sâmbătă dimineaţă şi de fiecare dată am descoperit ceva nou.

Când veţi reciti cartea, folosiţi-o ca pe o lanternă. În paginile ei sunt răsfirate gânduri, sentimente şi experienţe care vor arunca o nouă lumină asupra miilor de mici comori care sunt ascunse în gândurile, sentimentele şi experienţele voastre. Aceste lucruri, ca şi mentorii voştri, aşteaptă să fie descoperite.

Iar după ce faceţi aceste lucruri întrebaţi-vă: „Care este următorul vostru pas?”

Încă un lucru mai am de spus.

Dacă întâlniți pe cineva din cadrul afacerii noastre care pare că este gata să exploreze ceea ce nu ştie că încă nu ştie, ... ei bine, împrumutați-i această carte.

Ziua în care veți face acest lucru va fi ziua în care îi veți schimba viața în bine, pentru totdeauna.

Distrați-vă.

Vă doresc numai bine!

Despre autor

Acum şase ani, pe când eram foarte ocupat cu construirea unei afaceri Network Marketing, am primit un telefon de la un vechi prieten. Tocmai se alăturase şi el companiei pentru care lucram şi eu, şi voia să ştie dacă nu cumva din întâmplare se afla pe linia mea descendentă.

L-am informat cu părere de rău că nu se afla pe linia mea descendentă.

– Ei bine, am o propunere pentru tine. Muncim împreună, eu îți dezvălui tot ce ştiu despre această afacere şi îți promit că acest lucru îți va fi de folos. Ce zici?

M-am gândit că e o idee bună, şi încă mai cred acest lucru.

A fost şi încă mai este unul dintre cele mai fructoase parteneriate din viața mea.

El m-a ajutat să construiesc o structură Network care continuă să fie o sursă de imense satisfacții şi de realizări pentru noi, şi o afacere cu un profit lunar format din şase cifre.

Am muncit împreună pentru a putea lansa revista de specialitate *Upline*®, o adevărată sursă de bucurie pentru amândoi. Acum l-am ajutat să scrie o carte, şi chiar înainte ca ea să vadă lumina tiparului am observat cum manuscrisele ce au început să circule clandestin prin lume au schimbat viaţa şi carierele oamenilor care lucrează în Network Marketing.

A fost un telefon care a generat multe rezultate.

Îl cunosc pe John Milton Fogg de 17 ani, adică aproape jumătate din viaţa mea. Dacă nu punem la socoteală membrii familiei mele, aceasta este cea mai durabilă relaţie a mea.

De la acel telefon, John a fost ca un detector de metale pentru mine în ceea ce priveşte sistemul Network Marketing. El posedă un simţ asemănător unui radar pentru descoperirea lucrurilor de valoare, pe care le filtrează şi le conferă nesfârşite înţelesuri.

Este un căutător al înţelegerii, pe care o transformă de multe ori în aur curat. L-am auzit spunând de multe ori că darul său nu rezidă în faptul că este un profesor, ci în acela că este „un elev strălucit”. Nu îmi dau seama exact care este cea mai potrivită variantă.

Se spune că îi faci omului un bine mult mai mare învăţându-l să pescuiască (şi hrănindu-l astfel pentru o viaţă întreagă) în loc să îl hrăneşti cu un peşte oferindu-i o masă.

John m-a învăţat să prind bancuri întregi de peşte şi mi-i aruncă chiar şi pe cei mai buni pe care îi prinde el! Sunt hrănit foarte bine. Ca să fac faţă la atâta peşte ar trebui să deschid un lanţ de restaurante cu specific pescăresc. (Oare aş putea dezvolta o afacere Network Marketing cu peşte?)

Din fericire eu nu sunt singurul om atât de norocos încât John Milton să-mi înmâneze undițe şi plase de peşte. El a devenit un megacatalizator în lumea sistemelor Network Marketing.

Prin periodicul *Upline*®, mii de alți oameni iau „lecții de pescuit" în fiecare lună. John este de asemenea forța ascunsă (cunoscută şi sub numele de scriitor-fantomă) din spatele altor best-selIeruri de specialitate, scrisori de oferte, materiale de instruire şi produse promoționale.

La capitolul „Mulțumiri", John a enumerat câteva dintre persoanele extraordinare care au constituit modele potrivite pentru personajul Cel Mai Mare Specialist. Mie îmi rămâne să vă spun că există şi o bună doză din adevăratul domn Fogg în aceste pagini. El este cel care avea o diplomă de la şcoala de arte plastice ... el este cel care avea cunoştințe despre marketing şi despre alimentație. În paginile cărții sunt evocate dragostea şi aprecierea sa față de cultura şi de băile japoneze, stilul său de viață la țară, caietele sale de angajamente, plăcerea sa de a-i antrena pe copii, chiar şi păunii săi.

La fel ca şi personajul său principal, Fogg este pe cale de a schimba destinul milioanelor de oameni.

Consider că sunt foarte norocos să-i fiu partener.

John David Mann
Charlottesville, Virginia

Mulțumiri

„Uau, nu ştiu ce să spun ... nu îmi vine să cred ...
în primul rând aş vrea să mulțumesc ... ”

M-am gândit întotdeauna că dacă ar fi să câştig un premiu Oscar, ar trebui să mă scoată cu forța de pe scenă, pentru că aş avea atâtea persoane cărora să le mulțumesc şi aş insista să povestesc motivele pentru care îi mulțumesc fiecăruia. Deci, să încep ...

În primul rând aş vrea să-mi mulțumesc mie însumi.

Pare ciudat, nu-i aşa? Însă este primul „mulțumesc” care îmi vine în minte. În tot cursul vieții mele nu am reuşit niciodată să-mi mulțumesc aşa cum trebuia s-o fac, aşa că o voi face acum. John, eşti o sursă de inspirație pentru mine. Îți mulțumesc!

O veți găsi pe mama mea, Eleanor Haberkorn şi pe Rachel şi Johnny, copiii mei, în aproape fiecare pagină a acestei cărți. Le mulțumesc acestora pentru contribuția adusă la dezvoltarea mea ca om, şi astfel, pentru contribuția lor la această carte. Ei fac parte din mine şi sunt totodată tot ce am eu mai de preț.

Le mulțumesc şi tuturor partenerilor mei, în special omului pe care l-am angajat să-mi fie şef, cel care mai devreme sau mai

târziu va ocupa postul de senator al marelui stat Virginia, Randolph Byrd. Randolph şi cu mine suntem diferiţi, însă eu îl respect şi îl iubesc ca pe nimeni altul.

Le mulţumesc şi lui Jim Kossert, John Kalench, Russ şi Karen DeVan, Bill şi Sandy Elsberg, Tom „Big Al" Schreiter, (şi lui Susan, celălalt membru al comitetului director) William Botsford, Marta Kollman, Ed Clemmons, Richard Poe, Corey Augenstein, Doris Wood, Burke Hedges, Steve Price, Dr. Jay Clark şi Linda Reese Young, Len Clements, Dr. Phil Madison, Diana Simmans, Jeff Babener, Linda Chae, Mark şi Rene Yarnell, Michael Melia, David Stewart, Tinka Smith, Randy Anderson, Og Mandino, Glen Davidson, Robert şi Bonnie Butwin, Robert Natiuk ... şi multor altora.

Am descoperit că parteneriatul şi instruirea sunt esenţiale pentru succes. Aceşti oameni sunt partenerii şi instructorii mei.

În cele din urmă vreau să subliniez importanţa lui Carol McCall şi a lui Mike Smith, co-fondatorii Institutului Mondial de Planificare a Vieţii, prieteni, profesori şi maeştri instructori. Veţi găsi munca lui Carol şi a lui Mike în paginile acestei cărţi.

Îl veţi putea întâlni de asemenea şi pe Richard Brooke. Îţi mulţumesc, Richard.

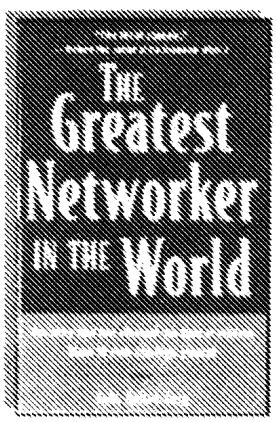
În sfârşit, declar cea mai adâncă consideraţie celor doi parteneri de viaţă ai mei: Susan Anderson Fogg şi John David Mann. Simţeam că nu voi reuşi fără vreunul dintre ei. Această carte a fost posibilă datorită lor şi este dedicată lor şi scopului vieţii lor.

J.M.F.

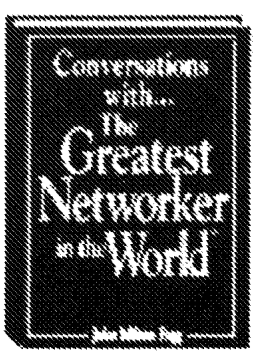
Charlottesville, Virginia - 1997

Bibliografie

Pentru a cunoaşte mai îndeaproape personalitatea şi creaţia profesională a autorului vă prezentăm colecţia de cărţi publicate de John Milton Fogg pentru distribuitorii din industria Network Marketing. (*Cărţile fac parte din planul editorial al* ***Editurii Digital Data Cluj*** *pentru publicarea lor în limba română*.)



„Cel Mai Mare Specialist în Network Marketing din Lume” prezintă povestea unui tânăr aflat pe punctul de a-şi părăsi afacerea MLM şi care descoperă că viaţa lui s-a schimbat datorită unui sfârşit de săptămână petrecut cu Cel Mai Mare Specialist. (Cartea a fost vândută în ***peste 1 milion de exemplare*** şi a fost tradusă în *chineză, germană, ebraică, coreană, portugeză, rusă şi română*.)



„Conversaţii cu Cel Mai Mare Specialist în Network Marketing” este răspunsul lui John la întrebările cititorilor, prin care arată CUM gândeşte şi CARE sunt tehnicile de instruire ale Celui Mai Mare Specialist în Network Marketing. Este o altă lucrare motivaţională excepţională, plină de informaţii valoroase.

„Îmbogăţeşte-te încet!” sau *„Cum să reuşeşti în Network Marketing prin construirea relaţiilor, dezvoltarea jocului tău interior şi instruirea altor oameni ...”* Această carte, care se livrează şi sub formă de **e-book,** este sursa sloganului *„Network Marketing pentru toată lumea!”*

„Banii, banii, banii, banii, banii” este cea mai extraordinară carte „mică” scrisă despre Network Marketing. Aici, John Milton Fogg introduce conceptul că *„tot ceea ce ai de făcut în această afacere este să înveți oamenii să facă ceea ce ai făcut şi să ştie cum să facă”.*

„Jocul intern din Network Marketing” este o lucrare care se livrează sub formă de curs prin e-mail, fiind destinată să ajute distribuitorii MLM să-şi depăşească limitele personale pentru a reuşi mai bine în afaceri şi în viață.
Cartea cu acelaşi titlu oferă cititorilor posibilitatea unei introspecții în complexul propriu al mentalității şi atitudinii personale față de viață şi afaceri.

John Milton Fogg pe Internet

Racordat la tehnica informațională curentă, John a lansat un portal pe Internet (www.greatestnetworker.com) al cărui logo sugerează semnificația comunității create de el „on-line”:

Portalul oferă vizitatorilor informații profesionale din Network Marketing, având capitole speciale de bibliografie, forum, pagină personală de prezentare, tele-coaching, serviciu de asistență pentru colaboratori, teleconferințe, training, etc. Vizitatorii în calitate de *oaspeți* au acces la informații pe gratis, iar cei în calitate de *membru TGN* au acces la activitatea comunității TGN (The Greatest Networker) pe baza unei taxe lunare.

Pagina personală
John Milton Fogg

(extrase din http://www.greatestnetworker.com/is/jmf)

Îmi place să mi se spună John ...

Vreau să fiu privit de toată lumea drept *Cel Mai Norocos Om din Lume*. Vreau să se ştie că sunt o persoană în continuă dezvoltare, fiind dornic să împărtăşesc altora cunoştinţele mele.

Cine sunt eu şi cu ce mă ocup ...

Sunt scriitor, conferenţiar şi instructor - şi numai Dumnezeu ştie cum am ajuns în fiecare din aceste trei ipostaze (eu drept să spun nu ştiu). Am o diplomă în artă fotografică de la Colegiul de Artă din Philadelphia şi am fost de-a lungul timpului tâmplar, muncitor, vânzător, fotograf, director de marketing la o firmă de produse alimentare, consultant de marketing, copywriter, scriitor „fantomă", instructor, editor-şef (în trei rânduri), preşedinte de comitet - o serie de locuri unde se putea munci. Am avut ocazia să ţin conferinţe în America, Australia, Canada, China (Taiwan), Creta, Coreea, Malaezia, Noua Zeelandă, Rusia (Moscova) şi Singapore.

Am lansat periodicele ***Upline®*** şi ***Network Marketing Lifestyles*** (din păcate şi din fericire, ele nu mai există astăzi) şi sunt fondatorul site-ului ***TheGreatestNetworker.org***. Am creat revista ***Upline® Masters Weekends***. Am fost editor contribuitor al revistei ***Succes Magazine***.

Sunt mândru să fiu autorul/editorul a mai mult de 25 de cărţi şi casete, din care au fost vândute mai bine de 3 milioane de exemplare. Am stabilit un record de peste 1 milion de exemplare

cu ***„Cel Mai Mare Specialist în Network Marketing din Lume”***, care este cea mai bine vândută carte din această industrie. Sunt de asemenea editor-şef al noului periodic ***Networking Times***. Am lansat de puţin timp şi site-ul ***InformInvolveInspire.com***, pentru activitatea mea de instruire ...

După 15 ani în care am refuzat cu încăpăţânare să fiu implicat direct într-o companie în particular (ca editor şi fondator am considerat că trebuia să rămân imparţial - neataşat), sunt acum afiliat la ***VitaMark International***, noua companie Network Marketing a lui **Tom Schreiter „Big Al”**, lansată oficial în data de 13.09.02 - vineri 13 (super!) în prezenţa lui **Art Jonak**. Unul dintre cele mai plăcute gânduri ale mele cu privire la acest lucru este că, mai demult, acest Art a lucrat pentru mine. A fost „studentul” meu. Acum el conduce un Viper iar eu nu ... ☺ Ce amuzant! Mai demult am scris următoarele rânduri: *„Dacă nu simţi ceva între teamă şi emoţie, atunci cu siguranţă nu faci ceva demn de luat în considerare.”* Acest ceva îl simt eu acum. ☺

Animalele de casă şi plăcerile mele ...

Locuiesc în Charlottesville, Virginia împreună cu Jekaterina Koldajeva-Fogg, sau Katyusha, rusoaica mea roşcată, care este viaţa mea, soţia mea, iubirea mea şi partenerul meu. Katyusha se află în comitetul director TGN, colaborează cu Bob O’ la crearea paginilor web şi la design şi ajută alţi oameni la construirea paginilor proprii cu fotografii. Este o artistă, studiind vioara clasică, şi pur şi simplu este cea mai arătoasă persoană înţeleaptă pe care am cunoscut-o vreodată.

Statul Virginia este statul îndrăgostiţilor şi, ca dovadă, în ziua de 2 mai 2002 am devenit mândrii părinţi ai Eleonorei Milton Fogg (care este 2/3 rusoaică). Puteţi s-o întâlniţi pe Ele’ la adresa următoare: http://www.greatestnetworker.com/is/ele

(Numai pentru amuzament, ca să demonstrez că prefer o viaţă dinamică, săptămâna începând cu 29 aprilie 2002 a fost bogată în evenimente: am divorţat luni, m-am însurat marţi, mi-am luat miercuri liber şi Ele s-a născut joi !☺)

Fiul meu Johnny (17 ani) trăieşte cu mama ei Sue, iar fiica mea Rachel (21 ani) se mută mereu dintr-un loc în altul ☺ şi nu ştiu adresa ei exactă. Dar, mă întâlnesc cu Johnny şi Rachel mult mai des decât atunci când locuiam împreună. Johnny are maşina lui deja. Amândoi sunt extraordinari! Simpatici, frumoşi, deştepți şi talentați. Ceea ce îmi place mai mult la ei este felul lor de a fi. Sunt unici, originali şi oneşti. Când erau copii voiam să ştiu cum vor arăta ca oameni mari şi acum mă bucur imens de prezența lor. Dragoste şi mândrie. Câtă fericire pentru mine!

Dar şi surprize. Ultimul proiect realizat de Johnny la liceu a fost un curs complet de instruire, cu titlul *„Dezvoltarea integrității personale”*, distribuit la prieteni şi colegi. Fantastic, nu?

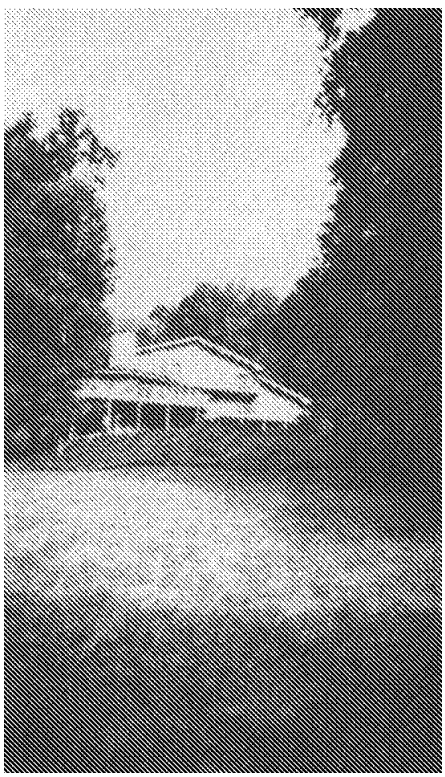
Charlottesville este situat în centrul statutului Virginia, la poalele munților Blue Ridge Mountains. Este un oraş universitar. Aici este vestita **Universitate Virginia,** unde a studiat şi **Thomas Jefferson.** Aproximativ 19.500 licențiați şi studenți studiază în Charlottesville, care are o populație de numai 49.000 oameni. De fiecare dată când mă aflu în alt colț din lume, poate cu excepția timpului cât stau în Hawaii şi Maine, mă întorc în C’ville pentru că ştiu că aici sunt acasă! Îmi place la nebunie acest loc! ☺

Sunt născut în Zodia Capricorn, aşa că mă conformez dictonului *„mi casa, mi castillo.”* Am fost de asemenea binecuvântat cu Cea Mai Mare Casă „Karma” din Lume, care îmi permite să trăiesc într-o succesiune de locuri de-a lungul anului. Casa în care locuim este mai MARE şi mai BUNĂ decât toate celelalte ... Albumul cu fotografii se poate vedea pe site-ul:

http://www.greatstnetworker.com/jmf/vision_belief/along

Casa este situată pe un domeniu de 2.000 mp, are trei nivele şi un living-room dotat cu un şemineu din piatră şi un tavan din lemn sculptat. Terasa, unde ne petrecem cea mai mare parte din timp (când ne permite vremea frumoasă), se întinde pe frontispiciul casei şi are în plus şi un balcon ... Aici avem linişte, pace şi o ambianță artistică, datorită sculpturilor create de plantele

ce ne înconjoară ... Domeniul se află pe versantul muntelui Buck's Elbow şi se poate ajunge aici pe un drum pitoresc de un kilometru şi jumătate de la capătul şoselei cu indicatorul „End State Maintence".



Casa din Charlottesville în mijlocul unui parc

Livingroom cu opt pereți şi un şemineu în mijloc

De aici ai o perspectivă incredibilă asupra înălțimilor Ragged Mountains, a văii pline de ferme şi aşezări luminate feeric în timpul nopții. Suntem înconjurați de o faună minunată: urşi negri, păsări de tot felul şi ... animalele noastre de casă. (În fiecare dimineață avem parte de un spectacol nemaipomenit, cu demonstrații de zbor şi triluri de păsări, spre disperarea pisicilor noastre.)

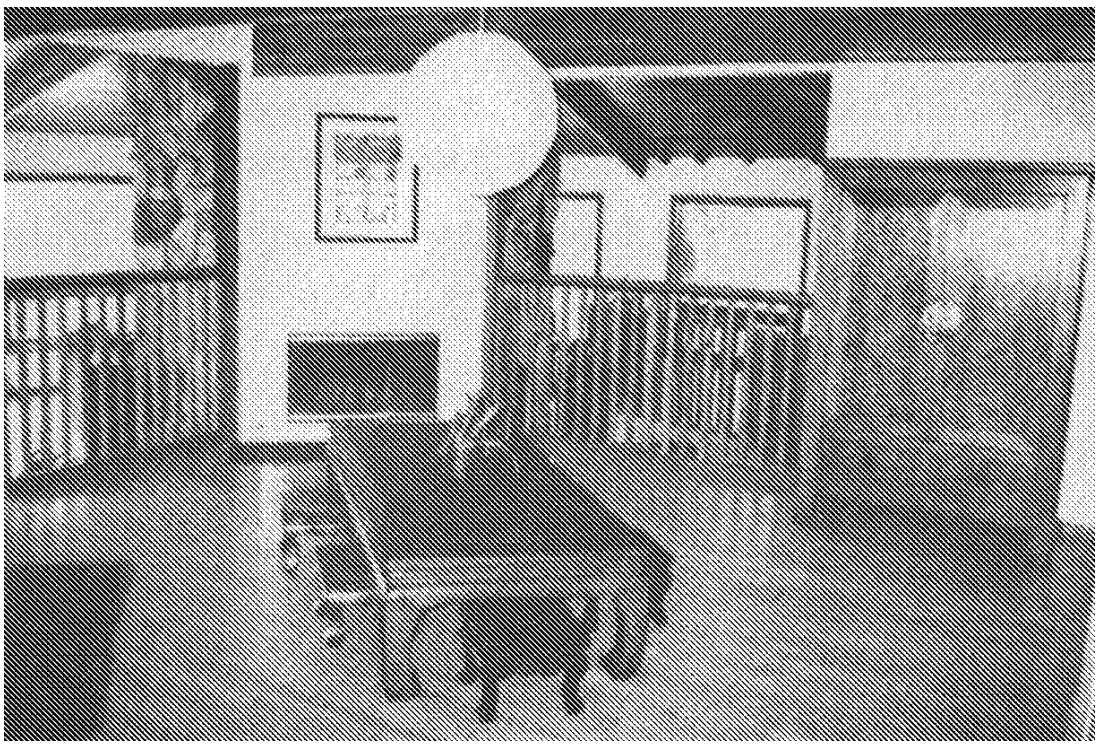
Casa mea este expresia vie şi manifestată a valorilor şi viziunilor mele. Această casă poate fi numită şi testamentul puterii de a avea o viziune în viitor, creată de ființa umană ...

Imaginea casei mele este cea a unei arte originale (plantele contribuie la această afirmație). Peste tot se văd influențe asiatice, de la măsuța chinezească făcută din stejar coreean, la ornamentele japoneze specifice (lanterne, rulouri, picturi), completate cu o statuie a lui Budha (într-o ipostază de meditație perpetuă). O mixtură ciudată de relicve tribale, orhidee şi flori proaspete din grădină, modelul unui vapor de fier, caracteristic anilor 1885, pe care a navigat bunicul meu, modelul unei corăbii construite în 1730, un fotoliu Butterfly ... „comori şi plăceri" adevărate.

Terasa de 55 m lungine

Ultima mea aventură artistică este să aranjez pe pereți diverse obiecte descoperite de mine: pietre, rădăcini de copaci, piei de animale şi alte ciudățenii. (Îmi place să aduc câte ceva din vizitele pe care le fac, oriunde aş fi). Nu-mi plac coliviile pentru păsări, deoarece aceste creaturi sunt făcute să zboare în libertate, fără gratii, fără limite în spațiu. Este o încântare să vezi cum se creează o atmosferă ciudată de „parteneriat" între atâtea lucruri diverse care îmi împodobesc pereții casei. Efectul vizual al

umbrelor şi formelor acestor creaţii artistice ale naturii mă fascinează mereu ...



Sala cu masa de prânz aşezată în spatele şemineului

Vă rog, veniţi în vizită la noi. Nu glumesc. Nimic nu ne place mai mult, decât să petrecem câtva timp în faţa şemineului împreună cu membrii comunităţii TGN. După cum am mai spus, faceţi parte dintre Cei Mai Minunaţi Oameni din Lume ...

Contribuţia mea la GreatestNetworker.com/UNITY este ...

... să fiu John Milton Fogg: scriitor, profesor, instructor şi partener.

Cele mai importante 5 valori pe care le apreciez sunt ...

Mai mult şi mai bine! +
Creaţie şi Libertate +
Pace şi Prezenţă +
Prietenie şi Parteneriat +
Originalitate şi IUBIRE !

Cele mai bune lucruri din Network Marketing sunt ...

... Crearea relațiilor ... Prietenia ... Parteneriatul ... Liderii ... Realizarea acestor conexiuni între oameni reprezintă cel mai bun lucru din lume. Sunt absolut sigur!

Viziunea mea

Auziți sunetul ei ... ? *(ring ... ping ...)* Simțiți cum vibrează? Anna Moffoa şi-a atins propria viziune în *Madam Butterfly* cu acel magnific solo *„Un bel di ...”* Ben Heppner a avut şi el o viziune cântând *„Nessun dorina”*. Iar Rosemary Butler a plutit pe armoniile crescendo din „Stay” spre propria ei viziune în *„Running On Empty”* de Jackson Brown în 1977. Câtă energie şi putere îți poate oferi o viziune ... câtă emoție şi iubire poate sădi în sufletele noastre! Îmi place la nebunie să am o viziune!

Acele sunete, acea energie, iubire şi bucurie de a trăi, toate acestea îmi creează minunata vibrație a vieții mele ...

„ZÂMBIȚI ...” Eu am surâsul mereu pe buze ...

Dumnezeu să binecuvânteze ziua în care m-am dezobişnuit să mă gândesc la lucruri şi stări negative, ziua în care am început să mă concentrez numai asupra lucrurilor şi stărilor pozitive pe care le-am implementat peste tot în viața mea. Dar, a meritat să aştept atât de mult ... ☺

...

Prezența mea şi *Bucuria de a trăi* sunt preocupările mele principale. Îmi place cum trăiesc ...

Atunci când mi-am dat seama că am câştigat bani datorită dezvoltării capacităților de a percepe cu atenție lucrurile pozitive, viața mea s-a schimbat în bine pentru totdeauna. Simt o atracție puternică, pasionantă, optimistă pentru abundența lucrurilor create de mine şi de semenii mei, pe care ni le putem împărtăşi cu dăruire unul altuia. Ştiu că orice alt gând negativ a dispărut din mintea mea. Thank you! Thank you! Thank you!

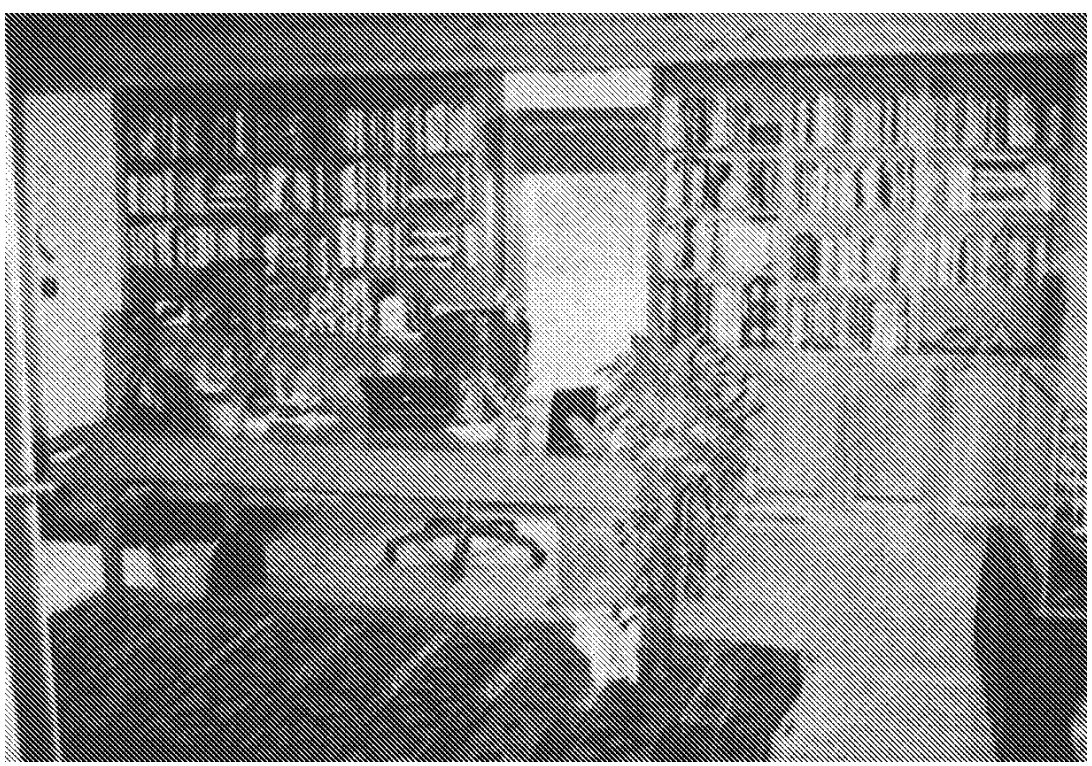
TGN se înalță ca un vultur: natural, palpabil, lipsit de stimulente artificiale. Comunitatea virtuală creată prin TGN a depăşit deja cifra de 5.000 de membri, distribuitori MLM fericiți.

Ce afacere remarcabilă este acest TGN. 1.000.000 $ venit anual. Compania este atât de profitabilă, încât poate lucra cu un procent de 89% acoperire financiară şi afacerea merge de la sine! Problema noastră cea mare este cum să investim şi să cheltuim banii, ştiind că fiecare membru în parte are o mică afacere şi toți împreună avem acest minunat TGN. Cea Mai Mare Afacere Mică din Lume!

HowToBeAGreatCoach.com este o altă afacere pe Internet extraordinară! O altă companie de un milion de dolari! Cărţile electronice (e-books), rapoartele specializate şi seria de „info-zine" sunt elementele cheie ale acestei afaceri! Sunt mândru de ea!

The Greatest Networker a început cu **ideea dezvoltării încrederii** în propriile forțe şi a devenit deja un fenomen ... Toți cei care participă la TGN s-au transformat, devenind *mai informaţi, mai implicaţi şi mai inspiraţi.* Peste 50.000 de oameni au luat parte la cel puțin una din formele noastre de instruire!

Aceasta este munca mea ... Acestea sunt lucrurile pe care le iubesc cu adevărat! Aici trăiesc şi mă bucur de libertate!



Biroul de lucru al lui John Milton Fogg

Este suficient cât câştig? Este prea mult? ☺

Da, este mult mai mult decât mi-aş fi închipuit vreodată. Câştigul meu de 100.000 $ în medie pe lună este răspunsul la căutarea siguranţei financiare prin transformarea modului de a gândi. Da! Iată ce se poate realiza într-o perioadă relativ scurtă, pentru toată viața!

...

Revin la casa noastră, care este una din Cele Mai Mari Bucurii din Lume pentru mine! Nu e de mirare că nu vreau să o părăsesc niciodată.

Am construit-o după viziunea noastră. Sus pe un deal stâncos, în spate la Sugar Hollow. Am proiectat-o singuri, am construit-o şi am aranjat-o aşa cum am dorit. Totul a fost făcut cu zâmbetul pe buze. De la grădina suspendată, terenul de tenis, sauna şi bazinul de înot, la toate celelalte lucruri din casă: cinema, teatru şi TV pe *flat-screen,* bucătărie din lemn de cireş, lămpi halogen, dormitor în alb, baie japoneză, duşuri speciale, garderobă, oglinzi, saltele tatami, orhidee peste tot, un birou imens, o bibliotecă bogată, fotolii, taburete, scaune de plajă ... şi multe alte lucruri care ne înfrumusețează viața! Tot ceea ce mi-am dorit! Tot ceea ce am visat! Tot ceea ce mi-a plăcut!

Posibilitatea de a alege ceea ce doreşti, ceea ce preferi ...

Iată cum aş putea sintetiza cele mai importante valori pe care le apreciez în viață.

Ce minunat este să trăieşti şi să te bucuri de toate lucrurile alese de tine, de materializarea preferințelor tale, care sunt cele mai valoroase lucruri din lume!

PREFERINȚELE MELE ... un titlu de carte extraordinar. Hmmmmm ...

(Nota editorului: textul complet al paginii personale a autorului se poate citi în limba engleză la adresa menționată)

Cărți publicate la Editura Digital Data Cluj

(colecția Multi-Level Marketing):

1. *„Bazele MLM - Cum se construieşte o structură Multi-Level Marketing plină de succes”* – Don Failla
2. *„Întrebări şi Răspunsuri despre MLM”* – Don&Nancy Failla
3. *„Sponsorizarea la mare distanță”* – Don&Nancy Failla
4. *„Cea mai mare şansă din istoria lumii”* – John Kalench
5. *„Cum să fii cel mai bun în MLM”* – John Kalench
6. *„Magia sponsorizării”* – Tom Big Al Schreiter
7. *„Cum se creează o structură explozivă”* – Tom Schreiter
8. *„Turbo MLM”* – Tom Schreiter
9. *„Cum să formezi lideri MLM”* – Tom Schreiter
10. *„Super-Prospectarea”* – Tom Schreiter
11. *„De ce treci pe lângă o avere?”* – Tom Schreiter
12. *„Cum să devii bogat fără să câştigi la loto”* – Keith Schreiter
13. *„Network Marketing – rentabilizarea comerțului în rețea”* – Peter Clothie & Trevor Lowe
14. *„Multi-Level Marketing – ghid practic”* – Peter Clothier
15. *„Marea panoramă”* – Edward Ludbrook
16. *„Principiile Network Marketing”* – Edward Ludbrook
17. *„Drumul succesului în MLM”* – Dan Marius Dumitraş
18. *„Interviu cu un lider”* – Dan Marius Dumitraş
19. *„Stăpăneşte-ți viața!” (casetă audio)* – Dan Marrius Dumitraş
20. *„Managementul sistemelor de marketing în rețea”* – Horațiu D. Dumitraş

Comenzile se primesc prin poştă, telefon, fax, e-mail sau Internet la una din adresele editurii. *Pentru comenzi mari se acordă rabat în funcție de cantitate.* Prețurile sunt comunicate în Bultetinul INFO MLM (prin poştă), TELESCRIPTA MLMIR (prin email) şi pagina prin Internet ***Cartea prin poştă*** din www.digitaldata.ro.

Editura Digital Data Cluj

www.digitaldata.ro cluj@digitaldata. ro

- ☞ *componentă a **S.C. Digital Data Computer SRL**, societate cu investiţie integrală germană, înfiinţată în 1992*
- ☞ *specializată în editarea materialelor de instruire pentru industria MLM/Network Marketing*
- ☞ *partenera unor edituri din SUA, Anglia şi Germania, pentru publicarea în limba română a unor lucrări de specialitate*
- ☞ *dispune de tipografie offset proprie*

MLM International România SRL

www.mlm.ro mlmir@rdslink.ro

- ☞ *reprezentanţa în România a companiei americane **MLM International, Inc.**, din 1994*
- ☞ *specializată în instruire profesională şi consultanţă pentru companiile din industria vânzărilor directe*
- ☞ *distribuie în exclusivitate publicaţiile Editurii Digital Data*
- ☞ *organizează seminarii de specialitate, pentru toate structurile MLM*
- ☞ *membru fondator **RODSA***

RODSA – Asociaţia de Vânzări Directe din România

www.rodsa.ro info@rodsa.ro

Adrese de contact:

- C.P. 1-470, 3400 Cluj-Napoca, sau
- str. Ady Endre nr. 29, 3400 Cluj-Napoca
- tel/fax: 064-442124 sau prin ***Internet***